

LASI  
SAARINEN



PRO  
LASISAARINEN.FI

VASTUULLISESTI SUOMALAISTA

ASIAKASLEHTI 2024-2025

LUOTTAMUS EI OLE VAIN SANA, SE ON TAPA TOIMIA.







**Olemme erikoistuneet haastaviin kohteisiin, joissa vaaditaan poikkeuksellisen suurta osaamista, ennakkoluulotonta asennetta sekä ääretöntä joustavuutta.**

- 6. Ei mikään kertakäyttörakennus  
- *Pikku-Finlandia*
- 9. Siivoojasta talouspäälliköksi,  
eikä siinä vielä kaikki  
- *Marika Lith, Lasi Saarinen*
- 11. Päiväni projekti-insinöörinä  
- *Tero Aarnio, Lasi Saarinen*
- 12. Upea lasitettu alumiinirunkoinen  
Atrium-aula  
- *Säteri 6*
- 16. Nopeaa nostetta uralla  
- *Tommi Alen, Lasi Saarinen*
- 18. Ja matka jatkuu  
- *Jouni Siivosen tarina*
- 23. Julkisivun modernisointi  
- *Bulevardi 21*
- 26. Alumiini, ammattilaisen valinta  
- *IKJ Rakennus Oy*
- 30. Tasokasta matkailupalvelua  
- *Ilola INN*
- 34. Uusi ulkoseinä kokonaan lasia  
- *Arkadia 6*
- 38. ÄÄNI-sisälaseinäjärjestelmä  
- *Lasi Saarinen*
- 40. Ääni aallonharjassa  
- *Aallonharja, Areim*
- 44. Ovia mittojen mukaan  
- *Lasi Saarinen*
- 45. Asennus on asiakaspalvelua  
- *Lasi Saarinen*
- 50. Viherhuoneet ullakkokerrokseen  
- *Lehto Asunnot Oy*
- 52. Schücon näköinen toimija  
- *Schüco Finland Oy*



PIKKU-FINLANDIA

PIKKU-FINLANDIA

# EI MIKÄÄN KERTAKÄYTTÖ- RAKENNUS

Aivan Helsingin ytimeen, upean Finlandia-talon kainaloon valmistui väistötilaksi luokiteltava puurakenteinen Pikku-Finlandia. Töölönlahden puiston tuntumaan, Karamzininrannan katuaukiolle valmistuneen moduulirakennuksen avajaisia vietettiin vuoden 2022 alussa, jolloin Finlandia-talon peruskorjaus käynnistyi.









– Oma tehokas tuotantomme ja luotettava yhteistyökumppani mahdollistivat projektin pysyneen järkevän katetuottoprosentin raameissa ja suoriutumisemme siitä taloudellisesti kannattavasti, mies laskeskelee. Yhteistyö pääurakoitsijan kanssa oli erittäin sujuvaa ja ammattimaista sekä talotehtaalla, että itse asennuskohteessa, keskellä maamme pääkaupunkia. ”Näin mittavan, monipuolisen ja siirtokelpoisen kohteen rakentaminen vaatii paljon teknistä osaamista”, pääurakoitsijan edustaja kertoo.

– Olemme kasanneet kattavan ja osaavan kumppaniverkoston, joka on ollut mukana suunnittelemassa Pikku-Finlandian toteutusta alusta lähtien omien asiantuntijoidemme kanssa, hän jatkaa.

Lasijulkisivujen (n.400m<sup>2</sup>) pystyprofileiksi valittiin jakoprofiilit helpottamaan rakennuksen purkua ja uudelleen kasaamista. Lasituksissa käytettiin 3k SG selektiivieristyslaseja ja alemmissa ruuduissa turvalaseja molemmiin puolin. Kulmat toteutettiin lippalasi menetelmällä täysikulmina.

Ulko-ovien rungoiksi valikoitui Schücon ADS70.HI lämpökatkaisu alumiinisarja.

– Sekä ikkuna-, että ovirunkojen mitoitus ja asennus talotehtaalla olivat äärimmäisen tarkkoja ja huolellisesti toteutettuja, jotta ne kestivät moduulien kuljetuksen, säilyttäen silti mittatarkkuutensa asennusta varten, Siivonen valaisee.

– Noin tonnin painoisia ikkuna-ruutuja ei kohteessa enää muotoilla, vaan niiden tulee istua raameihinsa ”pilkuntarkasti”.

Kaikki karmi-, ja lasielementit ovat erillisiä ja helposti irrotettavia. Rakennuksen ulkoseinillä ei ole listoja lainkaan, sillä kokonaisuus on rakennettu SG-menetelmällä.

– Schüco on SG teknologian suurin edelläkävijä ja arkkitehtonisen trendin luoja, kertoo **Schüco Finland Oy:n myyntipäällikkö Tommi Laimi**.



– Olemme toteuttaneet yhdessä Lasi Saarisen kanssa useita julkisivukohteita kyseisellä menetelmällä, jossa ulkopinnan massasaumat ovat ainoastaan esteettinen ratkaisu, mies lisää.

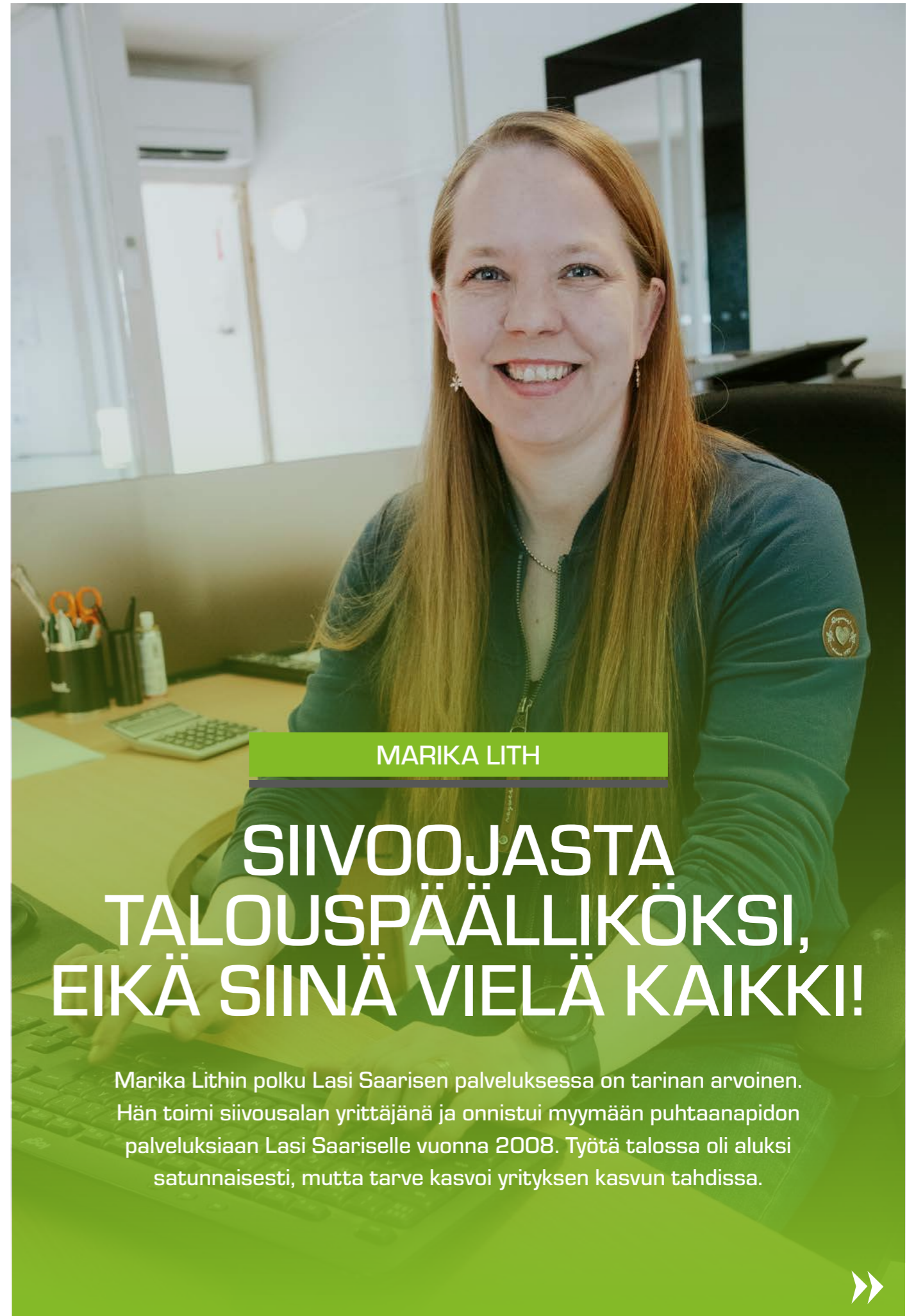
– Itse lasiruudut kiinnitetään runkoihin Schücon kehittämin erityismenetelmin. Kaikkiaan toimitimme ja toteutimme Pikku-Finlandian kaikki julkisivulasitukset, ulko-ovet ja tuulikaappien ovet heloineen, kääntöovikoneineen, turvaverhoineen ja kynnärkytkimineen, Siivo-

nen luettelee ulkomuististaan.

Pikku-Finlandia on kohteena täysin ainutlaatuinen ja ennen näkemätön maassamme.

Kohde vaati erityistä osaamista ja luovuutta sen jokaisella askeleella aina suunnittelupöydältä viimeiseen massasaumaan.

– On mielenkiintoista olla mukana pioneeri-hankkeessa ja nähdä etenkin Pikku-Finlandian ”seuraava elämä”, missä ikinä se lieneekin, sanovat Laimi ja Siivonen kuin yhdestä suusta.



MARIKA LITH

## SIIVOOJASTA TALOUSPÄÄLLIKÖKSI, EIKÄ SIINÄ VIELÄ KAIKKI!

Marika Lithin polku Lasi Saarisen palveluksessa on tarinan arvoinen. Hän toimi siivousalan yrittäjänä ja onnistui myymään puhtaanapidon palveluksiaan Lasi Saarille vuonna 2008. Työtä talossa oli aluksi satunnaisesti, mutta tarve kasvoi yrityksen kasvun tahdissa.





**E**nnen sitä käytännöllinen nuori nainen oli opiskellut auton asentajan ammatin, sekä karkkilalainen kun on, oli hänenkin tiensä vienyt valimoon, valajan ammattitutkintoa suorittamaan.

– Jos joku olisi minulle sanonut tuohon aikaan, että työskentelen vielä joskus toimistossa talouspäällikkönä, olisin nauranut hänet pihalle, Marika nauraa.

– Olin käytännön ihminen ja olen sitä edelleen, mutta näin elämässäni asiat muuttuvat ja kaikella on tarkoituksensa, hän mietiskelee.

### TIE YRITTÄJÄKSI

Marika koki tuoreena äitinä valimon kolmivuorotyön hankalaksi ja päätti perustaa oman siivousalan yrityksen. Töitä ahkeralle ja säntilliselle tekijälle kertyikin niin paljon, kun hän jaksoi tehdä.

– Juu, sittenhän sitä kolmea vuoroa olisi saanut tehdä ihan putkeen, hän naurahtaa.

– Jotta elämä ei olisi liian yksinkertaista, päätti hän opiskella lisää, jotain ihan muuta. Marika opiskeli itsensä siivousalan yrittäjyyden ohella kirjanpitäjäksi, jonka ammattitutkinnon hän suoritti vuonna 2010. Lasi Saarisen yrittäjän Jouni Siivosen kädet olivat työtä täynnä, ja hänen kuullessaan Marikan uudesta koulutuksesta lisääntyi palvelusten osto Marikalta toimiston puolellekin.

– No niinhän siinä kävi, että lopulta siivosin, hoidin kirjanpitoa, leikkasin lasia, keitin kahvia, jota muuten teen edelleenkin, ja ikään kuin ujuttauduin Jounin pyynnöstä sisään talon eri toimiiin.

– Tein tätä muutaman vuoden, kunnes lopetin siivoustyöt koko-

naan ja siirryin täysipäiväisesti Lasi Saarille.

Lasi Saarisen kasvu toi haasteita ja loi Marikalle vastuuta konttorin puolella, joten hän opiskeli työn ohessa myös palkanlaskijan ja vuonna 2018 talouspäällikön tutkinnot.

– Yrityskaupat, henkilöstömäärän lisääntyminen ja projektiemme euromääräinen kasvu ovat kasvataneet osaamistani enemmän kuin mitkään opinnot, mutta toisaalta ilman opintoja



en olisi millään kaikesta selvinnyt, Marika tuumaa.

### KIVA TYÖ JA UPEA PORUKKA

– Meillä on upea työyhteisö, jossa jokainen puhaltaa yhteen hiileen ja ymmärtää, että jos yrityksellä menee hyvin, menee meillä kaikilla. Olin pitkään ainoa nainen talossa, joten työskentely miesvaltaisessa työyhteisössä on tullut tutuksi, Marika toteaa.

– Kehitämme jatkuvasti uusia

keinoja kasvumme järkevään hallittavuuteen ja olemme onnistuneet siinä hyvin, Marika kertoo.

– Meillä on uskoakseni jopa poikkeuksellisen avoin keskustelu talon talouteen liittyvistä asioista. Olen luonteeltani täsmällinen, eikä minulla jää asiat viime tintaan, vaikka toimialaamme koskevat säännökset

muuttuvatkin jatkuvasti ja teettävät näin ollen huomattavasti lisätyötä, hän vakuuttaa.

Marika Lith on osallistunut pitkän uransa aikana lähes kaikkiin Lasi Saarisen monenkirjaviin työtehtäviin ja uskookin ymmärtävänsä hyvin talon tapahtumat.

– Kyllä minulla melkein kaikessa on jollain lailla näppini pelissä, jos ei muuten, niin viimeistään laskutuksessa, hän hymyilee.

Marikan toimenkuva on tällä hetkellä hyvin laaja ja sisältää työsuhde- ja henkilöstöasiat, palkanlaskennan, työterveyshuollon-, vakuutusten-, yms. sopimusasiat, kirjanpidon tilinpäätöksineen, veroilmoitukset ja yleisen talouden seurannan perintään saakka. Hänen toimenkuvaansa kuuluu myös johdollisia tehtäviä, mm., reaaliaikainen laskenta, jota hän seuraa aktiivisesti.

Syksyllä 2022 Marika aikoo palata koulun penkille, työnsä ohessa tietenkin, ja aloittaa silloin toimitusjohtajan tutkintoon tähtäävät opinnot.

– Pidän vastuusta ja työni monipuolisuudesta, jota talouspäällikön tehtävä on kontolleni vierittänyt, enkä kaihtaisi laajempialaistakaan vastuunkantoa. Katsotaan mitä tulevat opintoni tuovatkaan minulle tullessaan, Marika tuumailee lopuksi.

Projektinsinööri  
Tero Aarnio



## LASI SAARINEN PÄIVÄNI MURMELINA

Meistä moni muistaa 1990-luvun alun, jo kulttielokuvaksi muodostuneen Päiväni murmelina- elokuvan. Siinä elokuvan päähenkilö jää kiinni "aikasilmukkaan", jonka seurauksena kaikki tapahtumat alkavat toistua päivä päivältä samanlaisina. Esittelimme jo edellisessä Lasi Saarisen lehdessä talon insinöörit, joilta kysimme nyt, että elättekö tuon kuuluisan Hollywood-elokuvan kaltaista työelämää?

### TERO AARNIO, PROJEKTINSINÖÖRI

– Välillä toivon, että eläisinkin, Tero heittää alkuun rehevän naurun säestämänä.

– Kuluneen kahden vuoden aikana kaikki on paisunut kuin pullataikina, Tero heittää, niin mies kuin talokin, hän jatkaa, eikä naurulle tule loppua. – Minunkin tavoitteeni on elää kuukausi etuajassa ja suunnitella kaikki ajoissa, mutta välillä elän huomiossa, toisinaan tässä hetkessä ja joskus kelaan jopa eilistä.

### TYÖNKUVASI PÄHKINÄNKUORESSA

– Suunnittelen asennukset ja aikataulut projektit. Osallistun käytännössä kaikkeen tuotantoon ja asennuksiin liittyvään suunnitteluun, jotta kaikki on varmasti asennusporukoilla valmista, kun h-hetki koittaa. Onneksi siinä vaiheessa Juri Ilomäki ja Miika Jokinen ottaa hommasta kopin ja minä ryhdyin suunnittelemaan

seuraavaa, Tero kertoilee.

Tero Aarnio laskee projektikuvista tarkat lasimäärät ja hoitaa lasien tilaukset. Myös erilaiset listat, pellit ja peitelevyit pitää huomioida. Tero toimii asennusryhmien lähimpänä esimiehenä ja on se kuuluisa viimeinen oljenkorsi, jolle soitetaan.

– Yksi yrityksemme kasvun haasteita, on saada kulurakenne pysymään aisoissa, mies valottaa.

– Kun työmäärät kasvavat, kasvavat myös tavoitteet. Minun tehtäväni on pysyä taloudellisesti kartalla, eikä päästää sitäkään puolta rönsyilemään. Meillä kaikilla Lasi Saarisen henkilöstöllä on sama tavoite, Tero toteaa, tyytyväinen asiakas ja taloudellisesti terve yritys.

– Vastuuni on suuri, mutta myös minä tykkään siitä, niin kuin Mikkokin. Koen, että olen onnistunut työssäni, kun sekä asiakas, että oma henkilöstömme ovat tyytyväisiä ja projektit valmistuvat ajallaan, niin kuin Lasi Saarilla tapana on.



SÄTERI 6

# UPEA LASITETTU ALUMIINIRUNKOINEN ATRIUM-AULA

Espon Leppävaarassa, Säteri 6 kiinteistössä, toteutettiin mittava toimitilasaneeraus, jossa vaadittiin todellista metallirakentamisen ja lasialan osaamista. Lasi Saarinen valikoitui pääurakoitsijan yhteistyökumppaniksi luotettavan maineensa sekä erikoisosaamisensa ansiosta. Lasi Saarisen kotimaisuus vaikutti varmasti osaltaan valintaan, onhan suomalaisten yritysten helppoa toimia ja kommunikoida keskenään.







📍 Atrium-aula kerroksesta kuvattuna.

📍 Atrium-aulan pohjakerroksessa sijaitsee mm. parturi-kampaamo, jonka tuoreita, kaarevia lasiseiniä ”koristavat” vielä kuvaushetkellä suojateipit.

📍 Savunpoistoluukut tekevät aulasta turvallisen. Schücon savunpoistojärjestelmästä löytyvät komponentit kaikkiin tarpeisiin.

## KATSEEN VANGITSIJÄ

2001 valmistunut rakennus uudistetaan kokonaisuudessaan ja se tulee sisältämään yli 5000 m<sup>2</sup> toimi- ja toimistotiloja. Rakennuksen sydän, sielu ja katseenvangitsija, on upea, koko talon korkuinen lasitettu atrium-aula. Aulan yhteiset oleskelutilat kutsuvat viihtymään ja tarjoavat inspiroivan ympäristön työntekoon, hetken poissa omalta työpisteeltä.

Jokaisessa kerroksessa on myös parveke, joka tarjoaa avaran näkymän lasiseinien läpi atrium-aulaan.

## HAASTAVA

– Aula oli alkujaan rakennettu vain kaiteiden ympäröimäksi, pääurakoitsijan liike-toimintajohtaja kertoo.

– Tilaan haluttiin kuitenkin näyttävyyttä sekä parempaa äänieristävyyttä, joten

lasitus oli varmasti suunnittelijoiden puolelta mainio oivallus, hän kehuu.

– Toteutus olikin sitten eri asia, joka vaati lasi- ja metallirakentamisen erikoisosaamista.

Tiedusteltuamme Lasi Saariselta projektin mahdollista läpivientiä, ei heillä ilmeikään värähtänyt, mies muistaa.

– Varmuus, jolla he projektiin suhtautuivat, herätti heti suurta luottamusta.

Niin lasille, kuin runkorakenteelle oli luotu vaatimustasot turvallisuuden ja äänieristävyyden puolelta. Umpinainen rakenne vaati oman savunpoistojärjestelmän ja sellainen löytyi Lasi Saarisen edustaman Schücon valikoimasta. Järjestelmä on kytketty savunpoistokeskukseen ja sitä voidaan käyttää myös manuaalisesti, käsipelillä. Savunpoistokeskuksessa sijaitsee varavirtalähde, joka aukaisee tarvittaessa luukut, vaikka kiinteistön sähköt olisivat

katkenneet.

Lasi Saarinen rakensi myös atrium-aulassa sijaitsevan ravintolan sekä parturi-kampaamon kaikki lasiseinät.

– Heidän monipuolisuutensa lasirakentamisessa näkyy niin henkilöstön ammattitaidossa kuin työvälineissään, pääurakoitsijan edustaja toteaa.

– On varmasti ollut järkevää keskittyä yhteen, alati kasvavaan kapeaan sektoriin rakentamisen saralla ja erikoistua siinä huippuosaajaksi.

– Toimitimme tilaan rakennustelineitä ja henkilönostimia, mutta Lasi Saarinen toi omat erikoisnostimensa lasien nostoon. Yksi ikkunaruuutu oli kooltaan noin 1x3 metriä ja painoi reilun 120kg, joten ne vaativat omat nostolaitteensa. Atrium-aulan lasien kokonaispaino lähenteli 10 000 kiloa ja neliömetrejäkin siihen kertyi lähes 600.

– Näin rakentamisen ammattilaisen silminkin Lasi Saarisen henkilöstön osaamista oli ilo seurata. Runkorakenne syntyi täysin sovitun aikataulun mukaisesti ja itse lasien kiinnitys sujui helpon näköisesti.

## PALJON MUUTAKIN

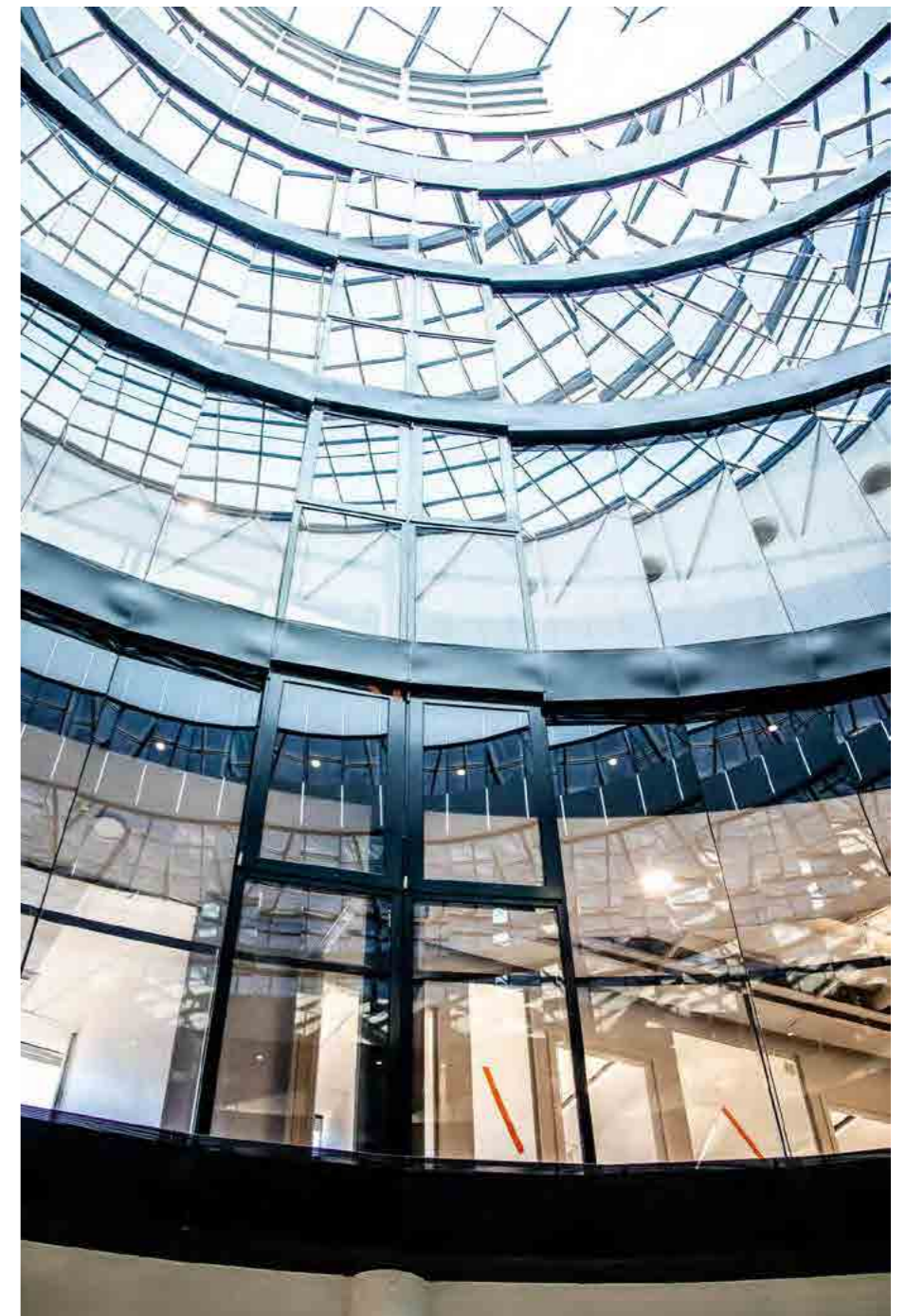
Vaikka Säteri 6:den atrium-aula kampaamoineen ja ravintoloineen oli mittava voimainponnistus, ei kiinteistön lasitukset rajoittuneet siihen. Lasi Saarinen asensi jokaiseen kerrokseen myös mittavan määrän oman Ääni-sisäläsisäinäjärjestelmänsä neuvottelutiloja, toimistoja ja muita tiloja.

– Ihan nopeasti heittäisin Lasi Saarisen lasiasennusten kokonaismääräksi yli 1500m<sup>2</sup> lasia, pääurakoitsija ynnäilee.

– Jos joku erityismaininta pitäisi Lasi Saarisen toimista mainita, olisi se joustavuus. Olemme pyytäneet moneen kertaan projektin edetessä yllättäviäkin lisätoita kohtuuttoman lyhyellä varoajalla, mies myöntää.

– He ovat hoitaneet niistä jokaisen ja pysyneet silti alkuperäisessä aikataulussa, eikä työnjäljessä ole kiire näkynyt. Heidän aikaansaavuutensa on uskomatonta ja työnjälki aina priimaa. Yhteistyömme on sujunut kitkatta ja tulee varmasti saamaan jakoa.

– Niinhän sen perinteisesti kahden kotimaisen toimijan välillä kuuluu sujuu, pääurakoitsija päättää.





TOMMI ALEN, MYYNTIPÄÄLLIKÖ

# NOPEAA NOSTETTA URALLA

Lasi Saarisen myyntipäällikkö Tommi Alen on työskennellyt talossa keväästä 2014. Kesätyö Lasi Saarisen asennusryhmän ”apupoikana” oli juuri valkolakin päähänsä saaneelle miehelle mieluisa kokemus niin työnkuvan kuin työyhteisön ansiosta. Saman vuoden syksyllä yrittäjä Jouni Siivonen kutsui Tommin luokseen ja tarjosi hänelle vakituista työpaikkaa.

**S**iivonen oli kesän aikana havainnut, että Tommissa olisi potentiaalia myös myyntityöhön. Hän ehdotti Tommille opiskelua Markkinointi-instituutissa, jossa mies oppi teknisen myynnin lainalaisuudet sekä perehtyi erilaisiin myynti- ja markkinointitoimiin. Tommi ihastui ideasta, opiskeli sinnikkäästi työn ohessa ja niin ”uraputki” sai alkusysäyksen.

## TYÖTÄ JA OPISKELUA

– Tommi osoitti heti ensimmäisenä kesänään poikkeuksellista kykyä ja halua kehittyä monipuolisella alallamme, Lasi Saari-

sen yrittäjä Jouni Siivonen kertoo.

– Hän ui asiakaspinnassa kuin kala vedessä, suorastaan ahmi tuotetietoutta ja halusi oppia kaikki työvaiheet tuotannon ja asennusten saralta. Näin hänessä valtavaa potentiaalia myynnin ja tarjouslaskennan puolella ja annoin hänelle vastuuta omien projektien kautta, mies muistaa.

– Tommista teki poikkeuksellisen hänen kykynsä hahmottaa isoja kokonaisuuksia ja suoriutua niistä sovitussa aikataulussa, sekä taloudellisissa raameissa.

Vaikka Tommia jännitti ensimmäiset omat projektikokonaisuudet, hän nautti suunnattomasti annetusta vastuusta ja teki kaikkensa ollakseen luottamuksen arvoinen.

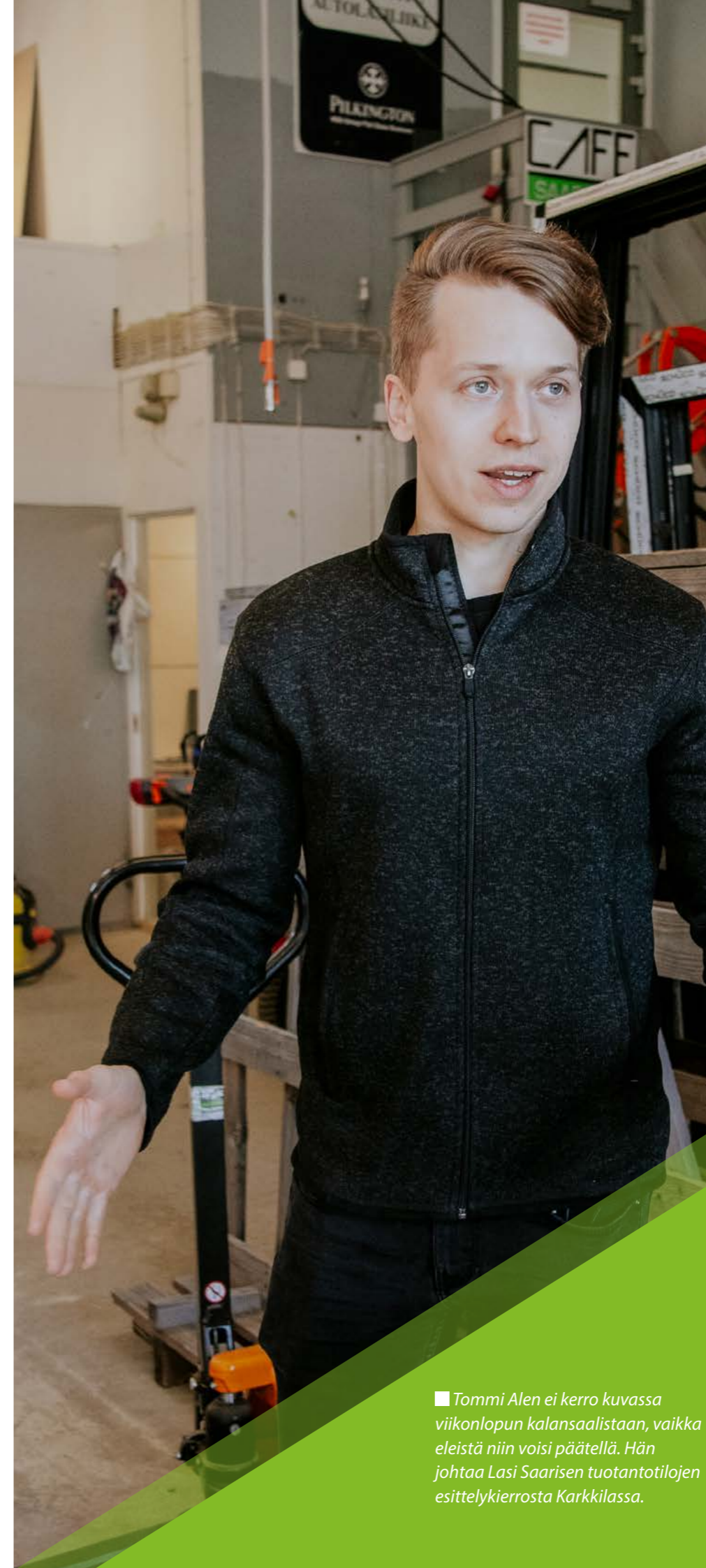
– Jounin tuki oli luonnollisesti korvaamatonta ja hän oli aina tavoitettavissa,

mutta koitin tehdä kaiken mahdollisimman omillani. Vanha viisaus ”tekemällä oppii”, päti tässäkin tapauksessa paremmin kuin hyvin, Tommi naurahtaa vapautuneesti.

Opinnot mahtuivat miehen kalenteriin ja jos eivät meinanneet mahtua, Siivonen piti huolen, että mahtuivat. Alen suoritti teknisen myynnin opintonsa loppuun työn ohessa ja sai lisää vastuuta projektien kasvaessa.

– Tämä ei kuitenkaan ole yhden miehen show, vaan joukkuepelaamista parhaimmillaan, mies tokaisee.

– Meillä on hieno joukkue, jossa jokainen hoitaa tonttinsa, eikä kenenkään tekemisiä tarvitse jännittää, saatika epäillä. Ketjuumme kuuluu pitkä liuta pelaajia, koska työvaiheita on jokaisessa projektis-



■ Tommi Alen ei kerro kuvassa viikonlopun kalansaalistaan, vaikka eleistä niin voisi päätellä. Hän johtaa Lasi Saarisen tuotantotilojen esittelykierrosta Karkkilassa.

sa niin monta. Myynti, tarjouslaskenta, logistiikka, toteutus, laskutus ja jälkihoito takuineen, sekä yhteydet tavarantoimittajiin.

– Varasto, tuotantolinjat, koneet ja kalustohuolto yms, hän jatkaa hengästyttävän pitkää luetteloaan. Näin se kuitenkin jotakuinkin menee, Tommi sanoo, ja tähän vielä paljon ”säätöä” ja aikataulutusta päälle, hän hymyilee.

– Kaikkeen oppii ja asiat jäsentyvät päähäni joka vuosi paremmin ja paremmin, hän tokaisee.

## LISÄÄ TYÖTÄ, LISÄÄ OPISKELUA, LISÄÄ VASTUUTA

Tommi Alen johtaa yrityksen myyntiä, suorittaa tarjouslaskentaa, sekä ylläpitää suhdetoimintaa asiakkaiden, yhteistyökumppaneiden ja muiden sidosryhmien kanssa.

– Työni on mielekästä seikkailua eri instanssien välillä ja jatkuvaa itsensä kehittämistä, sekä alamme trendien ja suhdanteiden seuraamista, mies kertoo.

– Jokainen päivä tuo jotain uutta ja tehtäväni on poimia parhaat ideat ja vinkit yritystoimintamme kehittämiseksi. Vaikka olemme jo yksi Etelä-Suomen merkittävimmistä alamme toimijoista, emme voi levätä laakereillamme, sillä lasi- ja metallirakennela kehittyä hurjaa vauhtia eri menetelmien ja materiaalien sarjoilla.

Alen on, Jouni Siivosen ehdottamana, alkamassa kouluttautumaan myös liikejohdon sektorilla.

– Tekemällä samoja asioita vuodesta toiseen, ylletään harvoin yrityksen kasvutavoitteisiin, ja totuttujen toimintamallien kyseenalaistaminen on usein menestyvän yrityksen tunnusmerkki, hän tuumaa.

– Yrityksen ja sen henkilöstön on kyettävä muuttamaan ja kehittämään muutuvassa maailmassa. Siksi olemme päättäneet ratkaisuun, että lähdän jatkamaan opiskelujani, työn ohessa luonnollisesti.

– Haluan kehittyä myös johtamisen saralla ja tavoitteenamme on, että jonain päivänä, ehkä jo lähitulevaisuudessa, voisin toimia Lasi Saarisen liiketoimintajohtajana. Siinä sitten vastuuni kasvaisi aika lailla, Tommi Alen päättää leveän hymyn kera.





JOUNI SIIVONEN

# YRITTÄJÄTARINA VAILLA VERTAA

**U**lko-oven takaa avautuvat siistit, nykyaikaiset toimitilat. Ovet suljettiin yksityisasiakkailta vuonna 2016, jolloin yrityksessä tehtiin strateginen päätös keskittyä ainoastaan yritysmyyntiin.

Ajoneuvo- ja työkonelasituksista luovuttiin, vaikka ne olivat merkittävä osa Lasi Saarisen palvelukonseptia. Jälkiviisaana on helppoa todeta, että ratkaisu oli oikea ja keskittyminen ydinosaamiseen, lasi- ja alumiinirakentamiseen on todennäköisempi tie yrityksen kasvuun.

## VÄLITÖN TUNNELMA

Alakerran uudistetuissa toimistotiloissa tervehditään tulijaa iloisesti ja hänet ohjataan toiseen kerrokseen. Kipuan yläkertaan, josta kantautuu puheensorina. Siellä on juuri yhteinen aamukahvi käynnissä. Pöydässä on tuoreita lihapasteijoita ja oli joku tuonut lapsensa eiliset syntymäpäiväkakun jämatkin. "Toimittaja on hyvä vaan ja leikkaa kunnan siivun kakkua", kuuluu pöydän takaa.

Ideat lentelevät asennusporukan, myynnin ja suunnittelun välillä. Haalareihin sonnustautunut tuotantotyöntekijä piirtää insinöörille havainnekuvaa ruutupaperille ja tämä lupaa piirtää sen puhtaaksi. Toinen pyörittelee saranaa käsissään ja miettii, kävisikö tällainen asiakkaalle. Tässä pöydässä ei kukaan ole toistaan tärkeämpi, vaan kaikki osallistuvat ideointiin. Tuotteista jutustellaan ja niitä vertaillaan. Huomattavaa on se, että useissa ideoissa ja niiden toteutuksissa tunnutaan miettivän kustannuksia ja toteutusten aikataulutusta. Positiivinen asenne ja hyvä yhteishenki ovat käsin kosketeltavissa.

Vaikka puheenparresta voisi päätellä jutusteltavan "niitä näitä", ovat puheet hyvin orientoituneita projekteihin ja niiden toteutuksiin.

## YRITTÄJYYS GEENEISSÄ

Jouni Siivonen syntyi 1960-luvun loppupuolella Karkkilassa yrittäjäperheeseen. Vaikka kaupunki oli hyvin teollistunut ja töitä oli helposti saatavilla, suuntautui nuorukaisen ura yrittäjyyteen. – Kyllä minulla on joskus vaikeuksia ymmärtää maailmaa ja sen menoa, kun en ole koskaan ollut palkkatyössä, Siivonen tunnustaa heti alkuun. – Elämäni on ollut, kiitos äidinmaidon, selviytymistä ja oman onnen luomista. Teimme veljeni kanssa töitä vanhempieni yrityksessä pienestä pitäen, emmekä oikein muuta osanneet miettiäkään. Samat geenit velipojallani on, yrittäjänä kun toimii hänkin, mies naurahtaa. Jouni oli vasta 19-vuotias, kun he ryhtyivät veljensä kanssa jat-

kamaan vanhempiensa yritystoimintaa. – Minä rupesin vielä itsekseni pyörittämään mattokutomoa siinä ohessa, Jouni kertoo. – Hyvää oli tietysti se, että säästyin monilta kolttosilta, kun tein aina vain töitä, hän hymyilee.

## TIUKAT AJAT

1990-luvun alun lama sai veljekset melkein polvilleen, eikä keskinäisiltä nahjauksiltakaan välttytty. Jouni olisi halunnut kasvattaa yritystä ja ottaa riskejä, velipojan ollessa huomattavasti varovaisempi. Miesten tiet yrittäjänä erosivat vuonna 1995, Jounin ostaessa itsensä ulos yhteisestä yrityksestä.

– Halusin olla täysin itsenäinen ja lähdin auringonsuojabusinessiin, Jouni kertoo. – Sain palkattua kaksi hyvää työntekijää ja myimme kymmeniä tuhansia neliöitä auringonsuojatuotteita niin yksityisille kuin rakennusliikkeillekin.

Suomen auringonsuojatutku Oy teki hyvää tulosta ja yrityksen kasvukäyrä oli positiivinen laman jälkeisessä maassamme. Rakennuskannan elpymisen ja kohentuva talous vaikuttivat menestykseen osaltaan, mutta tärkeintä oli sitoutunut

henkilöstö ja ankara työnteko niin myynnin kuin asennusten sarjoilla.

– Ei se kaikki pelkkää nousukiittoa ollut, Siivonen vakavoituu.

– Tein muutamia virhearvioita henkilöstön suhteen ja maksoin niistä kovan hinnan, hän kertoo. Nämä ovat olleet kovia oppikoulu-

ja, mutta niiden ansiosta olen oppinut arvostamaan henkilökuntaani vielä enemmän.

## UUSIA IDEOITA

Auringonsuojat liittyvät aina oviin ja ikkunoihin, kohteisiin joissa käytetään lasia. Jouni mietiskeli usein mitä lisäpalveluita voisi asiakkailleen (pääsääntöisesti rakennusliikkeille) tarjota ja kuinka voisi saada heidän kanssaan lisää kaupankäyntiä.

Kuin salama kirkkaalta taivaalta tuttu yrittäjä Jukka Saarinen heitti lounaspöydässä, että lasitusliikkeen saattaisi olla myynnissä. Jukka oli perustanut Lasitusliike J. Saarinen Ky:n Karkkilaan jo yli 20 vuotta aiemmin ja yrityksellä oli hyvä maine luotettavana toimijana. Jouni innostui asiasta valtavasti, vaikka hänellä ei ollut minkäänlaista alatuntemusta. Mies oli, kuten aina, hyvin rohkea ja valmis heittäytymään uusiin haasteisiin ja päätti, että kyllä hän lasitusalan oppii siinä missä muutkin.

Vuonna 2004 yrityskauppa näki päivänvalon ja Jounista tuli lasitusliikkeen omistaja kiinteistöineen kaikkineen. Yrityksen nimeä ja yhtiömuotoa rukattiin hieman, mutta Saarisen nimi sai jäädä, ihan sen tunnettuuden vuoksi.

Jouni lähti vanhoina työntekijöinä yritykseen jääneiden asentajien matkaan ja opetteli lasitustyöt ammattilaisten opastuksella. – Brändäsimme Lasi Saarisen näyttävästi ja ryh-





dyimme myyntitöihin, Siivonen muistaa.

Auringonsuojatukun tyytyväiset asiakkaat ottivat uuden yrityksen ilolla vastaan. – Meillä oli hieno paketti kasassa, mies kehuu. – Myimme rakennusliikkeille kokonaisratkaisuja ikkunoiden saralla ja meillä oli upea porukka tekemässä sitä. Vajaa kolme vuotta yrityskaupasta ja Lasi Saarinen Oy työllisti jo kymmenkunta henkilöä. – Kyllähän yritys lähti silloin hienoon lentoon ja töitä oli niin paljon kuin jaksomme tehdä, Siivonen kertoo.

## LISÄÄ IDEOITA

Kun kaksi toimialaa oli onnistuneesti yhdistetty, alkoi yrittäjä miettiä kasvumahdollisuuksia. Toimialalla oli vielä yksi oljenkorsi kääntämättä, eli runkovalmistus lasituksille. Teräs- ja alumiinirungot, joihin Lasi Saarinen lasitukset ja auringonsuojaukset asensivat, tulivat aina muualta. Miksi emme valmistaisi myös niitä, Siivonen mietiskeli yön hiljaisina tunteina.

Tuumasta toimeen, ”siivosmaiseen” -tyyliin ja vuonna 2007 perustettiin Karkkilaan uusi metallirakenneyriitys. Yritykselle ostettiin omat tuotantotilat sekä konekanta ja sitä lähti vetämään metallirakentamisen rautainen ammattilainen, Laineen Mauri, konepajamies henkeen ja vereen.

Rakennusliikkeet riemastuivat tästäkin ideasta, saivathan he nyt ihan kaiken sa-

masta talosta. Heidän kontolleen jäi tehdä reiät seiniin ja Lasi Saarinen hoiti niihin ikkunat karmeineen.

Jouni Siivonen koki mielihyvää. Hänen yrityksensä oli siinä kunnossa, että se kykeni palvelemaan asiakkaita kokonaisvaltaisesti. Miehen ei tarvinnut miettiä lisäpalveluita ja mikä tärkeintä, hänen yrityksensä oli merkittävä paikallinen työllistäjä. – Olen aina halunnut työllistää ihmisiä ja olen ylpeä, että olen kyennyt siihen, mies sanoo.

Metallirakennepuoli työllisti yli 20 henkilöä ja lasituspuoli kymmenkunta, eli kokonaistyöllistävyyttä oli yli 30 henkilöä.

## SEURAAVA TAANTUMA JA RAKENNUSALAN RAAKUUS

2000-luvun lopulla maamme talous alkoi jälleen yskähtelemään. Rakentaminen näytti hiipumisen merkkejä, mutta Lasi Saarisella meni edelleen hyvin. – Karkkilassa, joka on metalliteollisuudesta tunnettu kaupunki kautta historiansa, alkoivat laman ennusmerkit näkyä. Työt vähenivät konepajoissa, eikä positiivisia signaaleja ollut näköpiirissä. – Meillä ei tullut oikein minkäänlaista notkahdusta, vaan päinvastoin, solmimme vuonna 2009 ison asiakkuuden keskisuuren rakennusliikkeen kanssa, Siivonen valottaa. Heillä oli poikkeuksellisen paljon rakennuskohteita meneillään ja tuntui, että he voittavat

kaikki julkisetkin urakkatarjouskilpailut. – Olin taas turhan hyväuskoinen, vaikka hälytyskellojen olisi pitänyt soida, mies miettii.

Valtion politiikka mahdollisti tuolloin ulkomaisen halpatyövoiman rynnäkönn rakennustyömaille ja se edesauttoi osaltaan kotimaisten toimijoiden kilpailukyvyä heikentymisen. Vapaa kilpailu ajoi kotimaisuuden nurin ja se oli kova isku alalle.

Lasi Saarinen koki pieniä luottotappioita sieltä täältä, mutta selvisi niistä kuluvalvontaa tehostamalla ja ”nyöriään” kiristämällä. Vuonna 2010 tapahtui se pahin kauhuskenaario. Vuotta aiemmin solmittu suuri yhteistyökumppanuus, joka työllisti yritystä hyvin, ajautui konkurssiin.

Lasi Saarisin työt lopuivat suurelta osin kuin seinään ja kertaluontoinen luottotappio kasvoi niin suureksi, että siitä ei ollut mahdollisuutta selvitä. – Kyllähän se kaivelee vieläkin ajoittain, Jouni Siivonen tunnustaa. – Munamme olivat olosuhteiden pakosta liiksi samassa korissa, eikä meillä ollut mitään mahdollisuutta selvitä tappioista.

Vuonna 2010 toteutui jokaisen yrittäjän pahin painajainen, eli yritys oli pakko

hakea konkurssiin. Konkurssipäivänä koko henkilöstö irtisanottiin ja omaisuus siirtyi konkurssipesän omistukseen.

Konkurssipesän hoitaja laittoi käden olalleni ja totesi; ”Yrityksesi on ajautunut siihen tilaan, että sen omaisuus täytyy myydä”, Siivonen kertoo.

”Muista Jouni kuitenkin se, että et ole tehnyt mitään rikollista, eikä kukaan ole viemässä osaamistasi”, pesänhoitaja jatkoi. – Se oli elämäni kurjin päivä ja tunsin syvää häpeää henkilöstöäni kohtaan, Siivonen liikuttuu.

Koska mitään epärehellistä ei ollut tapahtunut, sai Siivonen toimia pesänhoitajan avustajana, niin kutsuttuna luotettavana henkilönä. – Kyllä silloin tunteeni kävivät melkoista vuoristorataa ja kaupungilla liikkuminen tuotti tuskaa, mies myöntää. – En haluaisi koskaan kenenkään yrittäjän joutuvan kokemaan vastaavaa tilannetta, oli se niin nöyryyttävää, Siivonen huokaa.



## KATSE ETEEN

Koska mitään laitonta ei ollut tapahtunut, luottivat jotkut rahoituslaitokset Siivoseen yrittäjänä. Mies onnistui saamaan lainaa ja ostamaan konkurssipesältä lasituspuolen koneet, sekä toimitilat itselleen. Metallipuoli meni kokonaisuudessaan halleineen ja koneineen.

– Olihan se omituinen tunne, kun ostin jo kertaalleen maksamani hallin uudestaan lainarahalla, Siivonen sanoo hienoinen virne suupielessään. – Onnistuinkin palkkaamaan kaksi vanhaa työntekijää, kiitos heille luottamuksesta,

ja jatkoimme lasitustoimintaa. Taloutemme oli pahasti miinuksella ja lainaakin niin paljon, että hirvitti, mies myöntää.

Vanhat asiakkaat ottivat tutun toimijan avosylin vastaan ja toiminta elpyi. – Korneinta koko konkurssissa oli se, että en ole koskaan yrittäjänurani aikana tehnyt negatiivista tilinpäätöstä, Siivonen huomauttaa. – Yritykseni ovat aina kasvaneet ja kehittyneet.

## LASI SAARINEN JA ALUNIKKARIT

Lasi Saarinen Oy lähti taas mukavaan nousuun askel kerrallaan. Oma metallituotanto kaiveli ajoittain yrittäjän takaraivossa, koska kokemukset täyden palvelun toimijasta olivat kuitenkin olleet positiivisia.

– No sitten eräänä päivänä Jari Hellgren, toinen Alunikkareiden omistajista ilmestyi pihaamme ja tiedusteli halukkuuttani ostaa yritys, Siivonen hymyilee. Alunikkarit oli tunnettu talo ja heidän partneruutensa Schücon kanssa teki siitä mielenkiintoisen. – Heiltä puuttui organisaatio, joka kykenisi kehittämään yritystä, eivätkä Jari ja Tapani Henttonen olleet aikaisakaan lähtenyt sellaista luomaan.

Yrityskauppa toteutui vuonna 2018 ja nyt Lasi Saarinen ja Alunikkarit ovat yhtä perhettä. – Kokonaiskonseptimme on nyt juuri se, minkä sen halusin olevankin, Siivonen hymyilee.

– Luomme nyt yhteistä brändiä ja toi-

mintamme on keskitetty Karkkilaan, jossa investoimme omaan Alunikkarien tarpeisiin soveltuvaan tuotantotilaan.

## SUUPIELET YLÖSPÄIN

Lasi Saarinen ja Alunikkarit omaavat pitkän taustan ja uskollisen asiakaskunnan. Lasi Saarisella on asiakkaitaan rakennusliikkeitä, joiden kanssa on toimittu yli 20 vuotta.

Yritysten suurin asiakasryhmä ovat keskisuuret rakennusliikkeet, joiden toimenkuvana on saneerausrakentaminen. – Olemme erikoistuneet haastaviin kohteisiin, joissa vaaditaan poikkeuksellisen suurta osaamista, ennakkoluulotonta asennetta sekä ääretöntä joustavuutta, Siivonen sanoo. – Alunikkarit on jo entuudestaan tunnettu arvo-omakotitalojen lasitusten toimittaja ja Lasi Saarinen puolestaan erilaisten sisälaseinien ja kokonaisratkaisujen osaaja.

– Erityisen ylpeä olen henkilöstöstämme, Jouni Siivonen kehuu. – Porukkamme on yhtä innoissaan kehityksestämme kuin minä yrittäjänä ja meillä on todella motivoitunut ja sitoutunut nippu kasassa. Kasvumme on ollut tasaista ja hallittua viimeiset kymmenen vuotta ja kiitos siitä kuuluu osaltaan henkilöstöllemme.

– Olemme tehneet nyt tukun oikeita ratkaisuja ja löytäneet oman toimintasektorimme. Turhat rönsyt on siivottu ja keskitymme oleelliseen, Siivonen kertaa.

– Olen aina pitänyt henkilöstöstä huolta, enkä tingi siitä nytkään. Haluan, että yritykseni on haluttu työnantaja, jossa jokaisen on mukava olla töissä.

– Omat aikuiset lapsenikin työskentelevät meillä, joten kannan vastuuta myös heidän tulevaisuudestaan. Toisaalta, oman kokemukseni perustella, voisivat he helpommalla elämästään päästä vieraan palveluksessa, mies naurahtaa.

– Poikani Kalle on astunut isoihin saappaisiin, Siivonen sanoo.

– Hän on työskennellyt Lasi Saarisella pitkään, tehden erilaisia vaihteluita, mutta kuin varkain, ajautunut hallinnoimaan logistiikkaamme. Kalle tykkäsi heti ajokortin saatuaan ajaa autoa, enkä minä tietenkään vastustellut. Ajakoon niin kauan kuin huvittaa, muistan miettineeni, hän nauraa.



– Toimintamme kasvu asettaa haasteita logistiikan sujuvuudella ja Kalle on suoriutunut haasteista enemmän kuin hyvin. Hän kykenee hahmottamaan kaikkien kuljetustemme kokonaisuuden niin, että jokainen toimitus on kohteissaan sovitun aikataulun mukaisesti, eikä turhaa ajoa synny.

– Tyttäreni Maiju puolestaan valmistui tekniseksi suunnittelijaksi hiljattain ja opiskelee vielä taloushallintoa työnsä ohessa. Maiju on omaksunut hienosti talomme toimintatavat sekä rakennusalan monimuotoisuuden. Hänen valmistuessaan suunnittelutyön lisäksi taloushallinnan osaajaksi, tulee Maijusta erittäin monipuolinen osaaja toimihenkilöpuolella.

### KASVUA JA KIPUA

Vuosi 2018 oli Lasi Saariselle mainio. Yrityksen liikevaihto jatkoi kasvuaan ja oli jo kolminkertaistunut kahden vuoden takaiseen. Henkilöstömäärän, tilauskannan ja työmäärän kasvu yllätti yrityksen avainhenkilöt, vaikka niihin oli alitajuisesti osattu varautua.

Jouni Siivonen puhalteli iltaisin kotisaunan lauteilla ja mielti. Mies mielti strategisia toimenpiteitä, joilla pitää kasvun jatkossakin hallittuna. Hän päätti investoida.

– Päätin investoida osaamiseen, Siivonen sanoo.

– Laitoimme toimihenkilöidemme kanssa hihat heilumaan, jotta kokonaisuus sujuisi järjestelmällisesti. Tuotanto- ja asennushenkilöstömme olivat työtä täynnä ja hoitivat oman osuutensa enemmän kuin mallikkaasti, joten toiminnan kehittämisen tuli kohdistua meihin itseemme, toimihenkilöihin.

– Loimme itse sekä investoimme erilaisiin tuotannon- ja taloushallinnan ohjauksjärjestelmiin sekä teimme merkittäviä investointeja tuotantolaitoksemme konekantaan. Jokainen meistä laittoi itsensä sataprosenttisesti, ellei vähän ylikin, peliin ja kehitimme itseämme ja työkalujamme.

– Onnistuimme vuonna 2019 selättämään kasvukivut yhdessä, täydellisen hyvänä mestarijoukkueena, Siivonen sanoo herkistyen.



### KYLLÄ TYÖSSÄKÄYNTI KOTIOLOT VOITTA

Jouni Siivosen omassa elämässä vuosi 2019 oli myös kasvua ja kipua. Henkisen pääoman kasvua koeteltiin, paitsi yrityksen kasvun ja kasvukipujen saralla, myös siviilielämässä. Hänen kotonaan, omassa talossaan, sattui valtava vesivahinko työkiireen keskellä.

Miehen työ oli uuden oppimista, itsensä kehittämistä ja kaikista naruista kiinni pitämistä, joten iso siviilielämän stressiä ei olisi tarvittu. Mutta niinhän se on, että silloin vahinko tulee, kun se ei missään nimessä saisi tulla.

– Evakkoon muutto remontin alta, taistelut vakuutusyhtiön kanssa ja ”sumpliminen” vesivahinkoa korjaavan rakennusliikkeen kanssa, tekivät elämästäni melko hektistä, Siivonen hymyilee näin jälkikäteen. – Juu, silloin ei aina naurattanut, hän tuhahtaa.

Kodin valmistuessa hiljalleen asuttavaan kuntoon ja evakkoretken oltua päätymäisillään, päättyi jotain suurempaa Siivosen elämässä. Päättyi 30 vuotta kestänyt parisuhde surulliseen loppuratkaisuun, avioeroon.

– Yllättävän avioeron hetkellä henkilöstömme astui suureen rooliin. He näyttivät, että yhteenkuuluvuuden tunnetta ei riistä työyhteisössämme mikään. He ottivat niin sanotusti ohjat käsiinsä, itseni kipuillessa kaikesta kokemastani, Siivonen kehuu.

– Vaikka kävin töissä, en välttämättä ollut läsnä. Kiipesimme yhdessä valtavan kalliioseinämän, jopa vuoren yli.

### 2022

Vuosikymmenen vaihduttua, oli kokonaisuus jälleen hallinnassa. Siihen oli nähty vaivaa, ponnisteltu. Kukaan ei luovuttanut, eikä edes miettinyt luovuttavansa. Koko henkilöstö seisoivat yhtenä rintamana yrityksen takana. Henkilöstö kasvoi ja kaikkiin uusiinkin työntekijöihin iskostui nopeasti henki. Se henki oli intohimoa, se oli näyttämisen halua ja se oli yhteen hiileen puhaltamista. Se on Lasi Saarisen henki.

– Eihän tulevaisuutta voi budjetoida, Jouni Siivonen mieltii.

– Se tuo tullessaan mitä tuo, mutta teemme jatkossa kaikkemme, että me kykenisimme hallinnoimaan tulevaisuutta, hän nauraa päälle.

Vuosikymmenen alku on ollut hyvä. Jouni Siivonen valittiin Suomen Metallirakenneyhdistyksen (SMRY) hallitukseen, työmaat ovat sujuneet suunnitellusti, tuotanto on pysynyt mukana ja logistiikka toiminut. Kasvua edellisvuoden liikevaihtoon noin neljänneksen. ”Ei huano”, sanoi tanssiohjelman tuomari.

Ja vielä kaiken kruunuksi, Lasi Saarisen työkohteet on valittu kaksi kertaa peräkkäin Vuoden metallirakenteeksi, vuosina 2020 ja 2021. Suomen Metallirakenneyhdistyksen jäsenäänestyksessä valitut kohteet ovat Espoon Leppävaarassa sijaitseva Säteri 6 ja Helsingin Töölönlahdella sijaitseva Pikku-Finlandia. Molemmista kohteista voit lukea artikkelin kädessäsi olevasta lehdestä.

– Tästä on hyvä jatkaa samalla nöyrällä, mutta kunnianhimoisella asenteella, Jouni Siivonen sanoo lopuksi.

” Albertinkadulla Bulevardi 21 sai uutta, tyylikästä ja toimivaa lasiseinää yli 40 metrin matkalle.



BULEVARDI 21

# JULKISIVUN MODERNISOINTI

Osoitteella Bulevardi 21, Helsinki, on värikäs historia. Sen nykyisen kiinteistön paikalla sijaitti loistokas rakennus, joka toimi sotien välisenä aikana Neuvostoliiton lähetystönä. Rakennus vaurioitui toisen maailmansodan pommituksissa niin pahoin, että se päätettiin purkaa vuonna 1949. Vuonna 1961 valmistuneen uudisrakennuksen ulkomuotoa on kritisoitu välillä rajustikin, sillä toimistotalo poikkeaa jyrkästi naapureistaan, jotka ovat säilyneet lähes 1900-luvun alun ulkoasussaan. Rakennus edustaa kuitenkin urbaania arkkitehtuuria, ja sen julkisivu on rakennettu kuparista, lasista ja punatiilistä.





” Katutason julkisivu sai myös uudet ovielementit sekä sisäpuolen tuulikaapit.

■ Bulevardi 21 ennen ja Bulevardi 21 nyt.

Lasi Saarinen sai kunnian modernisoida julkisivua ja samalla tehdä siitä sekä energiatehokkaamman, että äänieristetympään.

### VAATIMUSTASO

Katutason ikkunapintoja suurennettiin valtavasti ja puolestaan ikkunapuitteita pienennettiin samassa suhteessa. Uusien ikkunaruutujen koon ollessa 3x2,6 metriä, voi jokainen ymmärtää niihin kohdistuvien viranomaismääräysten olevan vaativat. Samalla haluttiin huikeasti lisää äänieristävyyttä sekä energiatehokkuutta. Lasi on siinäkin mielessä kiitollinen rakennusmateriaali, että se suoriutuu kaikista vaatimuksista kohtuullisen helposti, kunhan suunnittelu ja työ tehdään osaavissa käsissä. Koska lasilla on arkkitehtuurissa yhä merkittävämpi rooli, on myös lasin energiaominaisuuksilla ja vaatimuksilla uudet standardit.

Katutason suuret ikkunapinnat asetta-

vat jo pelkän tungoskuormamääräysten valossa haastetta, eikä lähes minimaalisen pienet ikkunapuitteet ainakaan maalaisjärjellä epäilyttäen edesauta asiaa.

Vilkasliikenteisen kadun tuottama ääni haluttiin eristää ulkopuolelle, valon taas tulvivan suurista ikkunoista sisälle ja energiatehokkuus haluttiin huippuunsa.

Kiinteistössä työskentelevien haastattelun perusteella nämä kaikki toteutuivat. Vaikka ikkunapinta-ala kasvoi kolmanneksen, kasvoi energiatehokkuus huomattavasti, rakennuksen kiinteistöhuollosta kerrotaan.

### TURVALLISESTI

Katutason kerroksen tyhjettyä, rakennettiin jalkakäytävälle vaneriseinät, jotta jalankulkijoiden turvallisuus saatiin taattua. Tällä toimenpiteellä saadaan myös uteliaat kadunkulkijat pysymään loitolla ja varmistettua asentajille työrauha sekä turvalliset työskentelyolosuhteet.

Kohteen logistiikka suunniteltiin tarkoin. Tavoitteena oli mahdollisimman vähäinen ympäristökuorma Helsingin ydinkeskustaan, varsinkin ruuhka-aikoina. Kuljetukset hoidettiin vähäpäästöisellä kalustolla vuorokaudenaikoina, jolloin keskusta on mahdollisimman hiljainen. Yöllisiä ajoja kuitenkin vältettiin lähiympäristön asukkaiden kotirauhan takaamiseksi. Kohteessa käytettiin sähkötoimisia nostimia ja muuta asennuskalustoa hiilidioksidipäästöjen minimoimiseksi sekä mahdollisimman hiljaisen asennustyön saavuttamiseksi.

### LOPPUTULOS

Kokonaisuutena urakka onnistui sovituin aikatauluihin sekä kustannuksin. Komponentit valmistettiin Lasi Saarisen tuotantolaitoksessa Karkkilassa kotimaisin voimin ja runkorakenteina käytettiin Schücon julkisivujärjestelmän lujia ja elinkaarikustannuksiltaan edullisia tuotteita.

Vain vajaa kaksi kuukautta kestänyt projekti vietiin läpi ilman mitään ongelmia, saatikka tapaturmia.

Kolmikerroksisen eristyslasipaketin kokonaispaksuuden ollessa yli viisi senttimetriä, yhden lasipaketin pinta-alan yli 8 neliometriä ja painon ollessa reilu 500 kilogrammaa, voi jokainen ymmärtää, että laseja ei käsitelty käsivoimin. Lasi Saarisen projekti-insinöörien tarkoin suunnittelema toteutus sujui käsikirjoituksen mukaisesti, turvallisuus, hiilijalanjälki ja vähäinen häiriö ympäristölle huomioiden.

Bulevardi 21 sai upean katutason julkisivun noin 40 metrin matkalle Albertinkadun, ja yli 30 metrin matkalle Bulevardin puolelle. Julkisivu-uudistuksen lisäksi sisäpuolelle rakennettiin kaksi lasirakenteista tuulikaappia.

Uusi ilme on saanut paljon kiitosta talossa asioivilta, naapurustolta sekä ohikulkijoilta.





# ALUMIINI, AMMATTILAISEN VALINTA

Iittalassa, Kanta-Hämeessä, pitkän linjan yrittäjä Jouni Soramäki päätti rakentaa komean talon. Soramäen yritys on yksi maamme tunnetuimmista ja arvostetuimmista kivirakennuskulttuurin ylläpitäjistä ja korjaajista. Siitä kertoo IKJ Rakennus Oy:n vaikuttava referenssiluettelo, jollaista ei monelta löydy. IKJ Rakennuksen erikoisosaamista on myös ikkuna- ja kattotöiden huolellinen restaurointi.

Jouni Soramäki valitsi talonsa rakennusmateriaaliksi hirren, kiveä kuitenkin säästämättä.

## SELVÄ VALINTA

Soramäen hirsitalon ikkunoiden ja ovien materiaaliksi valittiin alumiini.

– Eikö stabiili alumiini ja eläväinen hirsi ole outo yhdistelmä, kysyin Soramäeltä.

– Ei tietenkään, mies vastaa ja naurahattaa toimittajan kysymykselle. Kun on tarpeeksi kauan korjailut vanhoja rakennuksia, on tietoaikin tarttunut, hän hymyilee.

– Puuikkunat eivät tulleet mieleeni, vaan alumiini oli ainoa vaihtoehto oviin ja ikkunoihin. Kaikkihan tietävät sen, että lähes ikuisten hirsitalojen heikko kohta ovat aina olleet puuikkunat. Alumiini tekee hirsitalosta lähes ikuisen myös ovien ja ikkunoiden kohdalta.

– Talossamme on suuria ovia ja ikkunoita ja niissä alumiini on ainoa järkiperäinen valinta. Alumiinin lämpöarvo sekä sen huoltovapaus tekevät materiaalista yliveraisen puuhun nähden.

– En itse asiassa oikein ymmärrä miksi puuta käytetään Suomessa edelleen, vaik-

ka alumiini päihittää sen kaikissa ominaisuuksissa, Soramäki täryyttää. ”Mitäs ne uuden hirsitalon painumat”, yrittän inttää. – Nehän pitää ottaa huomioon joka tapauksessa, Soramäki vinkkaa, ei siihen ikkunanpokat vaikuta.

## LAPISSA HAVAITU

Jouni Soramäellä oli taannoin, niin kuin yrittäjillä tämän tästä, mahdollisuus lähteä Lappiin talvilomalle.

– Juu, eihän noita lomia hirveästi ole ollut, mutta silloin kävimme Levillä, mies sanoo.

– Taitaa olla meidän rakentajien ammattitauti, että pääni pyöri kuin lapinpöllö ja ihmettelin toinen toistaan upeampia mökkejä.

Soramäen katse kiinnittyi erääseen hirsitaloon, jossa oli käytetty kaikissa ovi- ja ikkunarakenteissa Schücon profiileja. Lomalta palattuaan, hän ryhtyi etsimään yritystään, joka toimittaisi hänen alkavaan taloprojektiinsa kaikki ovet ja ikkunat. Levillä nähty mökki oli tehnyt mieheen niin suuren vaikutuksen, että mikään muu ei kelvannut.

– Kyllä minä niitä Schücon järjestelmiä tutkin ja kartoitin muitakin mahdollisuuksia, Soramäki korjaa.

– Lasi Saarinen oli niistä muutamasta, joille tarjouspyynnön lähetin, ainoa aktiivinen, mies ihmettelee. Heiltä tuli ammattitaitoinen kaveri paikan päälle ja homma lähti reippaasti etenemään.

Soramäki ja Lasi Saarisen suunnittelija pitivät aivoriihen ja keksivät yhdessä loistavia ideoita yhteiseen rakentamiseen. Lasi Saarinen antoi tarjouksen kokonaisuudesta, joka sisälsi yhteensä 17 erikoista ovea ja pitkälti yli 20 erikokoista ikkunakokonaisuutta. – Voin kertoa, että olisin varmasti saanut kertaostoksena puusta valmistetut halvemmalla ja varmasti joitain alumiinisiakin, mutta halusimme varman ja helppohoitaisen ratkaisun, Soramäki tuumaa.

– Tiedän ja osaan ammattilaisena laskea, että tämä kertainvestointi tulee pitkässä juoksussa edullisemmaksi, ja jos vaikka omat lapset joskus perivät talon, ei heidän tarvitse olla ensi töikseen ikkunoita uusimassa, mies naurahtaa.



■ Kauniit ulko-ovet, joissa alumiini, lasi sekä puu yhdistyvät saumattomasti. Koko toimitus lukitusjärjestelmineen Lasi Saariselta.





## HIENO TOTEUTUS

Rakennusvaiheen yhteistyö eteni sujuvasti ja Lasi Saarisen asentajat olivat paikalla aina kun kohde oli siinä vaiheessa, että lasituksia tarvittiin. IKJ Rakennuksen ammattitaitoisten timpureiden kädenjälki on kerrassaan upeaa katsottavaa ja muun muassa ikkunakarmien upotukset lähen-televät taidetta.

– Lasi Saarisen valmiiksi Karkkilan tehtaalla rakentamat runkorakenteet olivat aina millilleen oikean kokoisia, ihan kuin omien timpureidemme valmistelemaat aukotkin, Soramäki kehuu.

– Lasi Saarisen työnjohto oli asiantuntevaa ja asentajat todella fiksua ja päteviä. Heidän kanssaan oli jotenkin luontevaa työskennellä ja mietin työn aikana usein, että kyllä meillä Suomessa on vielä muitakin osaajia kuin IKJ Rakennuksen henkilöstö, mies nauraa rehevästi.

– Loppukaneettina voisin todeta, että jos joskus jotain lasiin liittyvää tarvitsen joko kotona tai työmaillamme ympäri Suomen, kilahtaa Lasi Saarisella puhelin.



👉 *IKJ Rakennuksen timpurien ja Lasi Saarisen asentajien yhteinen taidon näyte. Jokaisen oven ja ikkunan jokainen reunalista on upotettu tyylikkäästi ja taidolla hirteen. Toteutus vaati yhteisen aivoriihen ja millintarkan tekijät.*

👉 *Jouni Soramäen tyylikäs hirsitalo, jossa isännän yrityksen kivijalka, ääretön osaaminen, huokuu kaikista yksityiskohdista.*



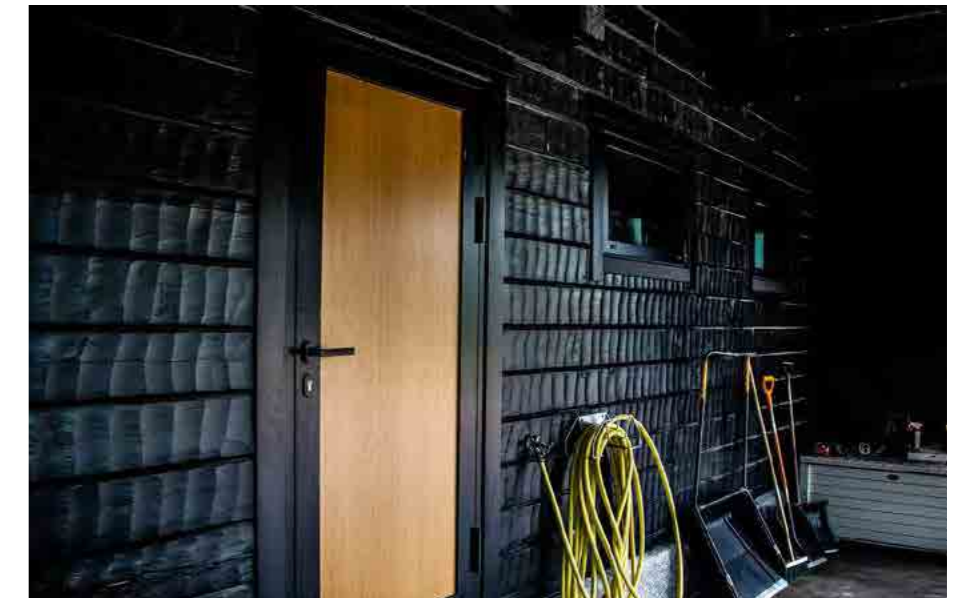
■ *Ulkovajakin sai tyylikkää ja kestävä ovet ja ikkunat.*



■ *Valtava, kokonaan avattava liukuikkuna. Ikkunan toiminta on uskomattoman herkkä, eikä se turpoile tai vääntyile vuosikymmenissäkään.*



■ *Jouni Soramäki on tyytyväinen mies. IKJ Rakennuksen ja Lasi Saarisen yhteistyö sujui mallikkaasti. Lasi Saarisen antama tarjous piti sentilleen, eikä rakennusallalle ominaisia ”yllättäviä lisäkuluja” tullut lainkaan.*



■ *Lasi Saarinen toimitti asiakkaan toivomuksen mukaisia ovia. Kuvassa autokatoksesta taloon johtava alumiini/puuovi. – Tämähän on ovi, josta minä päässäntöisesti kuljen, Jouni Soramäki nauraa.*



Lasikaide mahdollistaa täydellisen näkyvyyden kuvankauniille Päijänteelle. Se on täysin huoltovapaa ja sen kaikki ominaisuudet, tungoskuorma mukaan lukien, täyttävät kaikki rakennusmääräykset.

ILOLA INN / SYSMÄ

# TASOKASTA MATKAILUPALVELUA

Maamme toiseksi suurimman järven, Päijänteeseen itäranta huumaa kauneudellaan. Päijänteeseen itärantaa mukailevan maisemareitin väitetään olevan maamme kaunein tieosuus maakravailulle. Vesillä viihtyville Päijänne tarjoaa puolestaan valtavat mahdollisuudet ja pitkät reitit. Päijännettä pitkin pääsee aina Lahteen, Viitasaarelle Keski-Suomeen ja Pielavedelle, Savon sydämeen.

Päijänteeseen itärannan palvelutarjonta, varsinkin veneilijöille, on nukkunut hienoista ruusuisen unta viime vuosina, kunnes Sysmään avattiin vuonna 2020 korkeatasoinen, hyvällä maulla toteutettu matkailijan keidas, Ilola Inn.







📍 Kuvassa yksi Ilola Inn'in perustajista ja omistajista, Jyrki Pulkki.

» Noin 50 metriä pitkä lasinen terassin kaide on lähes huomaamaton. Se antaa sopivasti tyylikkyyttä ja luo arvokkaan kuvan arvokkaalla paikalla sijaitsevalle terassille.

Lasi Saarisella oli kunnia toimittaa kohteeseen upeasti suunniteltuja lasirakenteita. Lasirakenteita, joita oli paljon ja joilta vaadittiin kestävyyttä, huoltovapautta sekä lämmöneristystä.

### BOUTIQUE-HOTELLI

Halusimme rakentaa korkeatasoista matkailupalvelua kaikelle kansalle ja tehdä se vielä hyvällä maulla, kertoo yksi Ilola Inn'in kolmesta perustajasta Jyrki Pulkki.

– Saapuu asiakas meille sitten maata pitkin tai vesitse, haluamme luoda hänelle ikimuistoisen kokemuksen. Ripauksen välimerellisiä makuelämyksiä paikallisten tuottajien aineksista, persoonallisia ja tyylikkää huoneita ja sviittejä, sekä aurin-gossa kylpevän terassin porealtainen ja saunoineen, mies esittelee.

– Päijänne luo meille monipuoliset mahdollisuudet tuottaa erilaisia aktiviteetteja ympäri vuoden, yhdessä sismä-

läisten matkailualan kumppaneidemme kanssa, Pulkki kertoo.

– Emmekä missään tapauksessa unohda yritysmatkailua, mies huomauttaa. –

– Kokoustilamme ja majoituskapasiteettimme ovat korkeatasoisia ja helposti kuhunkin käyttötarkoitukseen mukautettavia, joten meillä onnistuvat isommatkin yritystapahtumat vuoden ympäri.

### PALJON LASIA

Arkkitehtimme oli piirtänyt uudisrakennuksiin sekä jo olemassa oleviin paljon lasia, Pulkki sanoo. Ja sehän sopii tietysti järven rannan upeaan maisemaan peremminkin kuin mikään muu materiaali.

– Aluksi ehkä hieman vierastimme ajatusta, koska pelkäsimme lasirakenteiden energiatehokkuuden olevan heikkoa ja puolestaan huoltotöiden olevan vaativia. Tutustuttuamme lasirakentamiseen ja sen luomiin nykyaikaisiin mahdollisuuksiin,



katosivat hienoiset ennakkoluulomme saman tien, mies nauraa.

– Ravintolan yli 20 metriä pitkä, kokonaan avattava lasiseinä näytti jo havainnekuissa niin hienolle, että se oli ainoa oikea ratkaisu ja terassin 50 metriset kaiteet olivat luonnollinen jatkumo lasin käytölle.

### SCHÜCO HALUTTIIN, TEKIJÄ VALITTIIN

Pulkki oli tutustunut Schücon lasiseinäjärjestelmiin ja sen suomiin mahdollisuuksiin jo entisessä työelämässään ja tiesi tuoteperheen laadun mainiosti. Piti siis etsiä tekijä, jonka resurssit riittävät näin suureen projektiin melko nopealla aikataululla ja jonka kokemus Schücon profiilien valmistamisesta on riittävän vakuuttava. Positiivista olisi, jos rakentaja kykenisi suoriutumaan Ilola Inn:in kaikista lasituksista, saunoja, hotellihuoneiden märkätiloja ja terassilasituksia myöden.

– Yhden lasialan kokonaisvaltaisen ammattilaisen kanssa toimiminen oli haaveemme, mutta pelkäsimme, että sellaista ei ihan hevin löydy, Pulkki muistelee.

– Tontilla oli kiireisen rakennusaikataulun myötä jo niin paljon rakentajia, että emme olisi halunneet tänne monen eri yrityksen lasimiehiä "pyörimään", hän hymyilee.

### LASI SAARINEN

– Löysimme Internetin syövereistä Lasi Saarisin, jonka nettisivut sekä yleinen ilme huokuivat vakuuttavuutta. Otimme yhteyttä, eikä aikaakaan, kun sieltä ilmestyi kaveri tontillemme, Pulkki kertoo.

– He tekivät nopeasti kokonaisuudesta tarjouksen, joka ei kylläkään ollut halpa, mutta se oli edullinen, mies tuumaa. – Tiesimme ja olimme varautuneet siihen, että halvalla emme saa hyvää, mutta olimme valmiita investoimaan, jos joku osaa mei-

dät rehellisesti vakuuttaa investoinnin kannattavuudesta.

Kauppa syntyi ja Lasi Saarinen alkoi työstämään tarkkojen mittapiirustusten mukaisia komponentteja.

– Heidän mittatarkkuutensa oli uskomatonta, Pulkki kehaisee. – Vaikka kokonaisuudessamme oli kaikkea pienestä saunanikkunasta valtaviin ovielementteihin ja suihkukaapin lasiseinästä terassilaseihin, sattui heille vain kaksi mittavirhettä. Nekin he korjasivat asennustyön ohessa ja sen aikana niin, että alkuperäinen asennusaikataulu piti täydellisesti, päivälleen.

– Hatunnoston arvoinen suoritus, Jyrki Pulkki tunnustaa.

– Kaikki lasirakenteet ovat toimineet hyvin ja varsinkin terassin kaiteita olemme kuulleet kehuttavan pitkin kesää. Ne antavat suoran näkyvyyden Päijänteelle ja ovat täysin huoltovapaat. Parempia emme olisi voineet saada, Pulkki päättää.



Uusi eteisaula on valoisa ja tunnelmallinen.

ARKADIA 6

# UUSI ULKOSEINA KOKONAAN LASIA

Ei mikään peruskeikka. Näin voi luonnehtia Helsingin ytimessä, aivan Narikkatorin reunalla ja Eduskuntatalon kainalossa sijaitsevan Arkadia 6:n saneeraustyömaata.

Einari Teräsvirran vuonna 1977 suunnitteleman massiivisen rakennuksen julkisivu on suojeltu. Vuoden 2020 aikana tehty laaja saneeraus on kuitenkin johtanut muutoksiin, jotka näkyvät väistämättä myös sen julkisivussa. Niinpä kohde on tarjonnut runsaasti pohdittavaa.

Jokaisessa kuudessa kerroksessa on jopa 3 000 neliometriä toimistotilaa. Vaikka koko kiinteistö saneerataan, kenties projektin kiinnostavin ja myös teknisessä mielessä vaativin työvaihe on kulminoitunut katutasoon.

Ennen laajaa remonttia rakennuksen katutasossa oli sisennys, jossa ykköskerroksen suojaan jäi satojen neliömetrien suuruinen sisäpiha. Käytännössä paraatipaikalla olivat ravintolan lastausovet. Muilta osin terassimäinen alue oli vailla suurempaa käyttöä.

## SISÄPIHASTA AULAKSI

Saneerauksen yhteydessä on arvokiinteistöön sallittu yllättävänkin suuri muutos. Melko vähällä käytöllä ollut piha-alue sallittiin nyt rakennettavaksi siten, että pihan tilalle tuli lisää sisätilaa.





» Näyttävät, tummakehyksiset lasipinnat luovat uuteen sisätilaan kiinteistön henkeen ja aikakauteen sopivan tunnelman.

» Myös maineikas ravintola Farang ulkoterasseineen vaikuttaa uusitus Arkadia n:o 6:ssa.

Entisen pihan paikalle syntyi laaja aula ja kahvila. Yhden osan laajennuksesta valtaa ravintola Farangin alakerta.

Julkisivusuojellun rakennuksen ulkoseinän siirto useilla metreillä ei ole pikku juttu. Jotta uusi julkisivu istuisi vanhaan ilmeeseen, joutuivat niin suunnittelijat kuin julkisivun lasi- ja metallirakenteet toimittanut Lasi Saarinen vaatimaan tehtävän eteen. Jotta kokonaisuus toimisi yhdessä muun rakennuksen kanssa, on uusi ulkoseinä käytännössä kokonaan lasia.

Lopputuloksena on vaikuttava. Sitä ylpeänä alleviivaa myös räätälöityä rakentamista harjoittavan Temotek Oy:n Etelä-Suomen aluepäällikkö Atso Kangas-Hynnillä.

– Kuvatkin kannattaa ottaa täältä sisältä ulospäin, hän hymyilee.

– Haastavinta tämä oli suunnittelulle, Kangas-Hynnillä arvioi.

– Rakennus on vanha, joten se asetti paljon erilaisia reunaehtoja asennukselle. Lisäksi mitat ovat tietenkin sellaisia, että kaikki lasit olivat yksilöllisiä, Kangas-Hynnillä jatkaa.

#### VAATIVA LOGISTIIKKA

Kangas-Hynnillä mukaan suurien ikkunalaisien toimittaminen kohteeseen asetti työlle ja sen suunnittelulle omat vaatimuksensa.

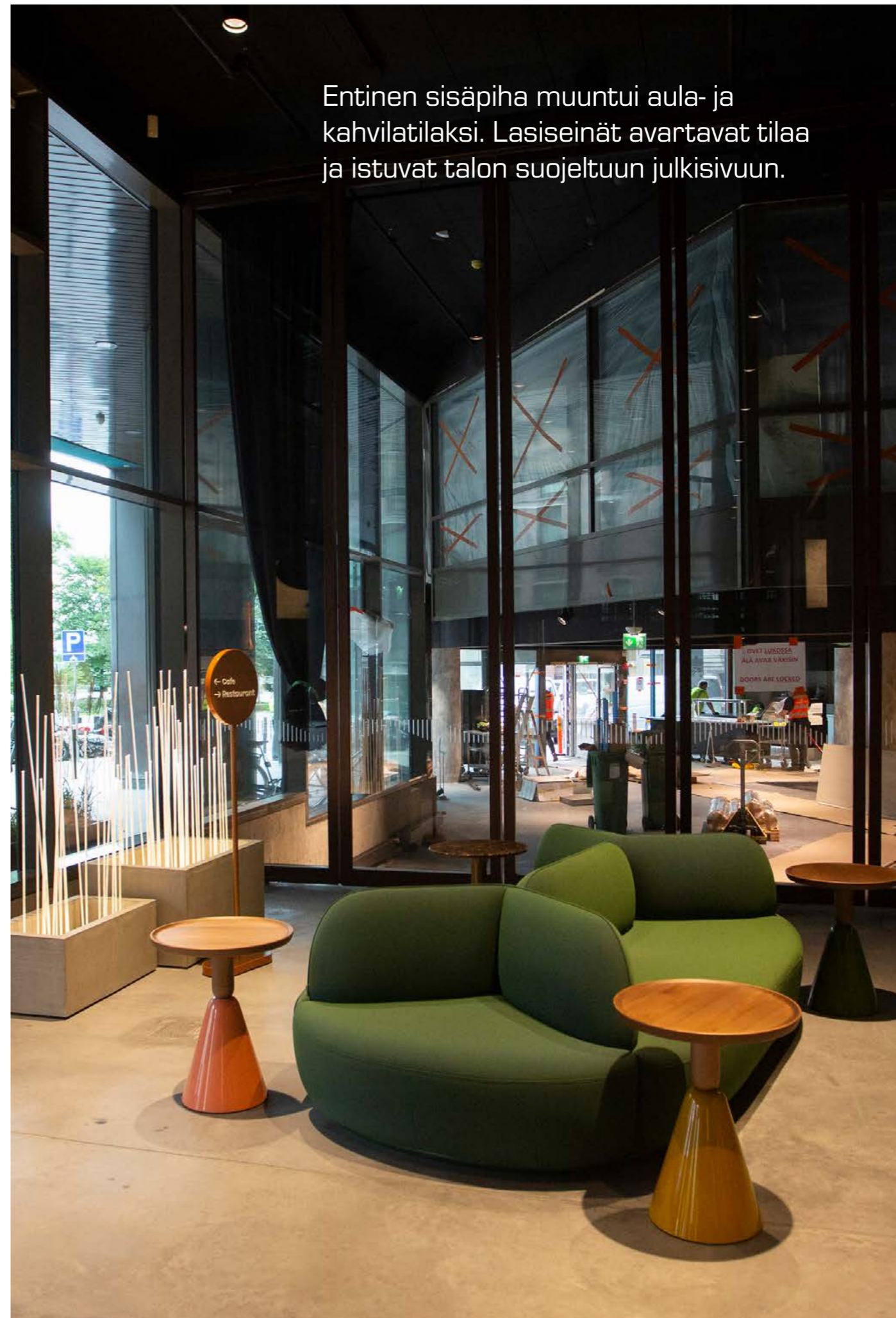
– Meillä oli tämä koko katualue vuokrattuna ja aidattuna työmaa-alueeksi, Kangas-Hynnillä esittelee.

Työmaainsinööri Tuomo Harju toteaa, ettei itse prosessissa ollut kompastuskiviä.

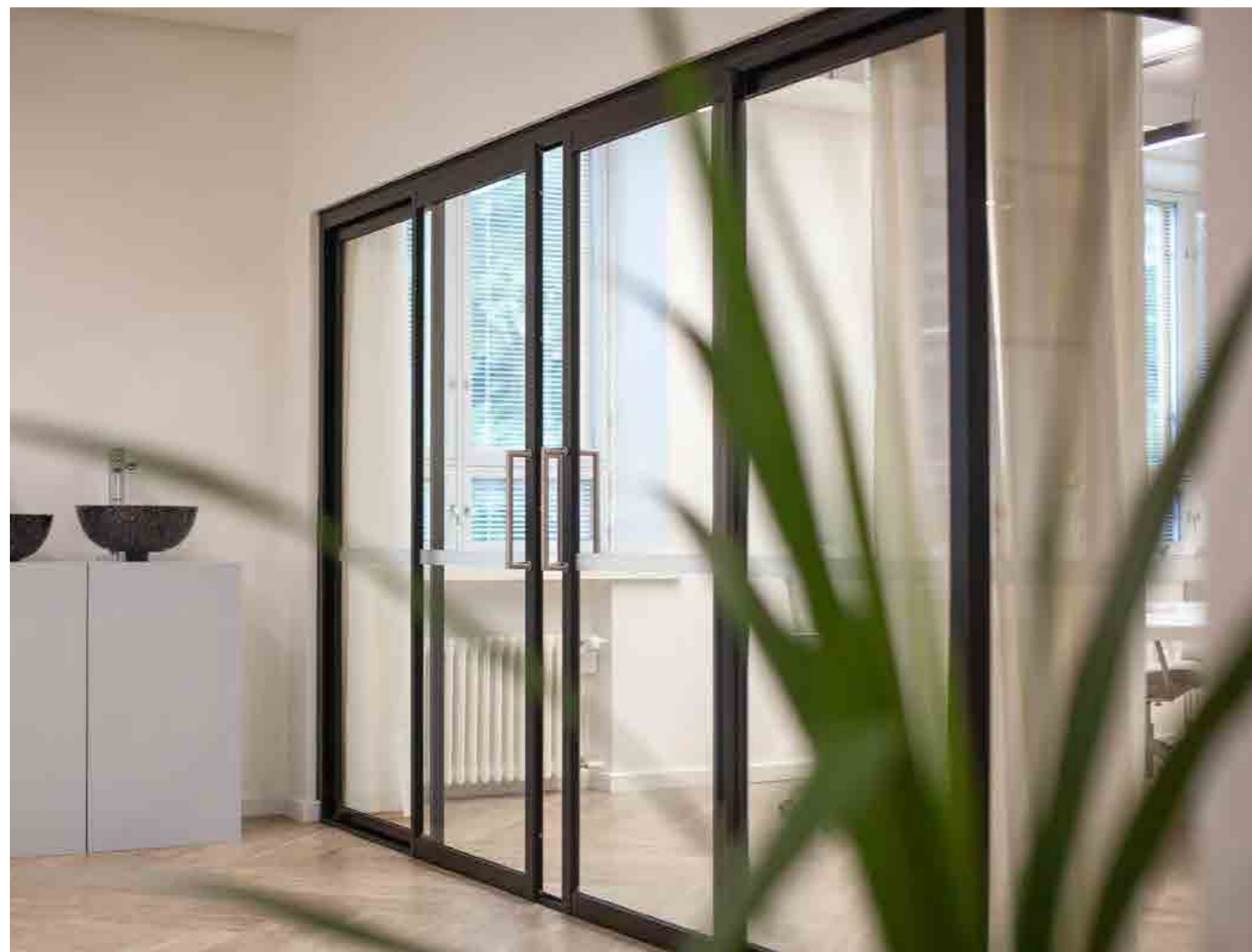
– Koko alakerta on lasitettu uudelleen. Suunnittelu ja aikataulutaminen olivat todella tärkeässä roolissa. Teknisessä mielessä urakka oli melko tavanomainen, Harju arvioi.



Entinen sisäpiha muuntui aula- ja kahvilatilaksi. Lasiseinät avartavat tilaa ja istuvat talon suojeltuun julkisivuun.







VIHDOINKIN – MUUNNELTAVUUS JA YKSILÖLLISYYS SAMASSA PAKETISSA

## LASI SAARISEN ÄÄNI SISÄLASISEINÄT

Kaikki lasiseinät räätälöidään kohteen tarpeiden mukaisesti!

**PerusÄäni:** Vakio sisälaseinä ilman ääneneristävyyttä

**Ääni25:** 25dB ääneneristävyydellä

**Ääni 35:** 35dB ääneneristävyydellä

**Studio Ääni:** Korkean ääneneristävyyden tarpeisiin

HILJAISET TYÖSKENTELYTILAT | TOIMISTOHUONEET | NEUVOTTELUHUONEET | KIRJASTOT



## ÄÄNI-TUOTTEEN OMINAISUUDET

- Äänieristävyys
- Sirot pyöristetyt alumiiniprofiilit
- Tukeva rakenne
- 2-lehtinen ja 4-lehtinen, sekä monia eri avautumisvaihtoehtoja
- Kaksinkertaiset tiivistysratkaisut äänieristysmalleissa, toimivat myös painevaihteluissa.
- Ei liikkuvia tiivistekynnyksiä, jotka vaurioituvat helposti.
- Vakiolukitus 2-pisteinen, lisävarusteena myös Abloy lukitus
- Helposti liitettävissä ympäröiviin rakenteisiin.
- Alumiini- tai puuovet, lasiseinät, kiinteät seinät.
- Vaaka- ja pystyprofiili jako mahdollinen
- Vakion turvalasit
- Valmis sähköpielirakenne

## NÄIN ASIAKKAAT SANOVAT ÄÄNESTÄ:

LAILA KUKKONEN  
RAKENNUSLIIKE WORKMAN OY

Rakentajan perspektiivistä Lasi Saarisen Ääni- tuotekokonaisuutta voi kuvailla sanalla, vihdoinkin. Tarkoitan tällä sitä, että vihdoinkin on valmis tuote, joka helpottaa rakentajan työtä. Ääni lasiseinien muunneltavuus ja yksilöllisyys ovat itse tuotteen etuja. Rakentajana pidän kuitenkin tärkeämpänä toimittajan työtapaa ja moraalia. Etenkin saneerauskohteissa työmaat ovat hektisiä ja silloin jokaiselta toimijalta odotetaan täydellistä suoritusta. Lasi Saarinen on aina vastannut odotuksiamme ja jopa ylittänyt ne. Nopea toimitus ja millintarkka työlaatu antavat Lasi Saariselle työmaateknistä ja hintateknistä etumatkaa.

ANTTI MÄNTYLÄ  
A-FACTOR OY

Suunnittelijan/arkkitehdin kannalta Ääni on äärettömän helppo tuote ja sen toimittaja Lasi Saarinen yhtä helppo toimittaja. Suunnittelijana kerron heille mitä haluan ja heiltä löytyy osaamista ja ideoita toteutukseen. Lasi Saarisen ammattilaiset tuntevat viranomaissäädökset sekä muut mahdolliset rajoitteet lasiseinien käyttöön. Heillä on rohkeutta tuoda ne julki jo suunnitteluvaiheessa. Ääni on tuotesarjana mitä mainioin ja sitä voidaan tituleerata jopa uraa uurtavaksi. Vastaavia, todistettuja äänieristysarvoja yhdistettynä muokattavuuteen ei ole aiemmin markkinoilta löytynyt. Toimiva lasiliukuovi tehokkaalla äänieristyksellä on se kovin juttu. Nykyään halutaan avaruutta, varsinkin toimistotiloissa, mutta kuitenkin yksityisyyttä. Ääni on rakenteensa sirouden ja kivan, muokattavan ulkonäön edelläkävijä.

KUVAUSPAIKKA:  
WOODIO OY SHOWROOM, HKI

Woodio Oy:n henkilöstö kuvailee Ääni lasiseiniään sanalla Uskomaton. Meillä on paljon erilaista Ääni lasiseiniä näyttelytilassamme. Sen sirous, liukuovien herkkä toimivuus sekä neuvottelutilan, että "puhelinkopin" äänieristävyys ovat yllättäneet meidät positiivisesti. Suunnittelemme ja valmistamme itse varsin uniikkia tuotesarjaa ja Ääni edustaa mielestämme samaa edistyskäsitystä.





■ Hannu Tammia ja Marko Linna Aallonharjan pihassa. Miesten vasemmalla puolella valmistuu yli 100 metriä pitkä lasikatos, jotta taloista toiseen päästään kulkemaan ilman sateenvarjoa. Valtavan lasikatoksen (n. 400m<sup>2</sup>) suunnittelussa on huomioitu tuulikuormat, lumikuormat ja monet muut turvallisuuteen vaikuttavat tekijät. Lasitettu ulkokäytävä varustetaan myös sadevesijärjestelmällä. Taustalla loistaa vuonna 1971 valmistunut, Alvar Aallon suunnittelema Otaniemen vesitorni. Vesitorni on antanut Aallonharjan uudistushankkeelle inspiraatiota.

AALLONHARJA, AREIM

# ÄÄNI AALLONHARJASSA

Espon Otaniemessä, suomalaisen insinööriosaaamisen ja huippuinnovaatioiden lähteellä, sijaitsee neljän talon muodostama toimistokiinteistö Aallonharja. Pohjoismainen kiinteistönomistaja ja omaisuudenhoitaja Areim uudistaa perusteellisessa hankkeessa vuonna 1973 valmistuneet rakennukset nykyrendien mukaisiksi, historiaa kunnioittaen.

**S**isälaseinäjärjestelmäksi Aallonharjaan valikoitui Lasi Saarisen Ääni-järjestelmä, eikä yhteistyö jäänyt siihen. Kysyimme Areimin Hannu Tammialta ja Marko Linnalta, kuinka yhteistyö sujui.

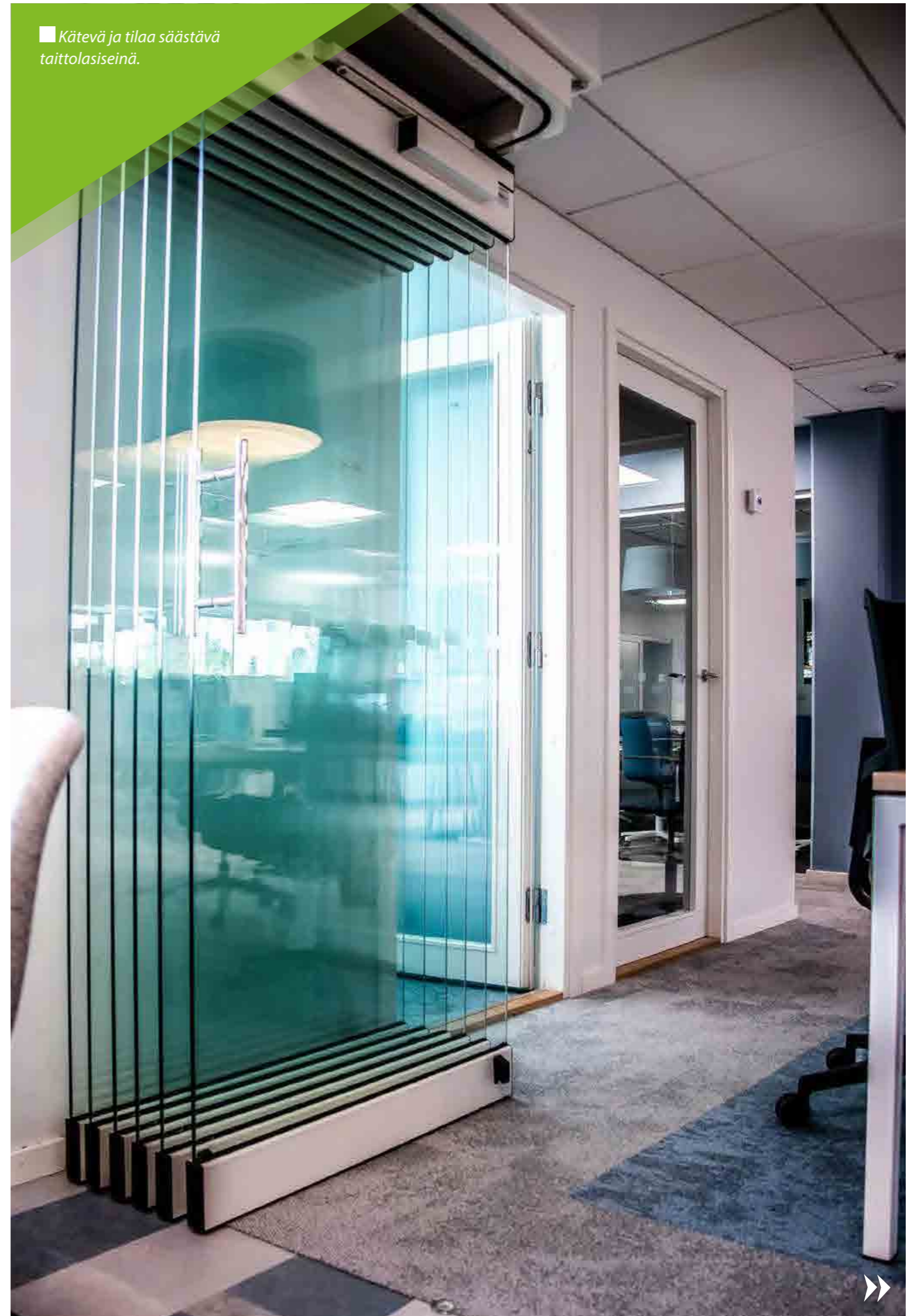
## HUOMAAMATON TOIMINTA

– Lasi Saarisen toiminta on ollut huomaamatonta, heittää alkuun Aallonharjan kiinteistöpäällikkö Marko Linna.

– Aina kun toiminta on huomaamatonta, mutta tulosta syntyy sovitusti, on urakoitsija onnistunut, mies tiivistää.

– Lasi Saarinen on toimittanut ja asentanut meille valtavan määrän erilaisia lasitettavia metallirakenteita, sisälaseiseiniä, lasiliukuovia, taittolaseiseiniä, alumiinisaranoivia, siirtolaseiseiniä, yli 100 metriä pitkän metallirunkoisen lasikatoksen ulos ja noin 350 neliometriä Ääni-sisälaseinäjärjestelmää, Linna laskeskelee.

– Jos kaikki nämä on hoidettu logistisesti huomaamatta, eikä asennuksista ole koitunut minkäänlaista häiriötä, on suoritus hyvä. Meillä on rehti keskusteluysteys heidän työnjohdon kanssa ja asiat sovitaan paikan pääl-



■ Kätevä ja tilaa säästävä taittolaseiseiniä.







■ Väliseinän ei aina tarvitse olla kipsilevystä veistely.



■ Herkästi liukuvat ja täsmällisesti toimivat Ääni-tuoteperehen lasiliukuovet.

lä, ilman turhaa byrokratiaa. Kai tämä on sitä paikallista sopimista, Linna naurahtaa.

### ARKKITEHDIN KAUTTA

Meidän toimenkuvamme on hankkia kiinteistöjä ja kehittää niitä sekä niiden toimintoja, Kertoo Areimin Asset Manager, Hannu Tammia. - Olemme valtakunnallinen toimija, jolla on tällä hetkellä vuokrattavia tiloja reilu 200 000 neliometriä ja hankimme jatkuvasti lisää, mies taustoittaa.

-Aallonharja kunnostettiin periaatteella, "toimiston on oltava tila, johon halutaan tulla ja jossa ihmiset ovat keskiössä", mies valaisee.

-Arkkitehtimme on loihtinut kiinteistöstä upean ja sen monipuolinen palvelutarjonta tekee siitä yksilöllisen ja viihtyisän. - Arkkitehtimme kautta ja suosituksesta saimme yhteyden Lasi Sa-

riseen ja Aallonharjan kokemusten perusteella yhteistyömme ei jää tähän, Tammia tuumaa. - Niin hienoa on työnjälki ollut ja heidän aikataulut ovat pitäneet päivälleen, mies kehaisee. - Se on tämän päivän rakentamisen kulttuurissa harvinaista, Tammia tietää kokemuksella.

-Lasi Saarisen oma Ääni- sisälasisiinäjärjestelmä on muokattavuutensa ansiosta uniikki tuote. - Halusimme tiloihin erilaisia ääntä ja valoa eristäviä seinäratkaisuja sekä kevyesti toimivia siirtolasisiäniä ja taittolasisiäniä. - Lasi Saarisen tuoteportfolioista löytyivät kaikki tarpeemme, joten se helpotti urakoitsijan valintaa huomattavasti. - On aina paljon helpompi toimia yhden kokonaisvaltaisen toimittajan kanssa, kuin kymmenen pienen, jotka toimittavat yksi sitä ja toinen tätä, Tammia kuvailee. - Ja arvostamme tietysti, varsinkin näin historiallisessa kohteessa, kotimaisia tuotteita ja suomalaista työtä.







# OVIA MITTOJEN MUKAAN

Lasi Saarisen kattavasta tuoteportfoliosta löytyvät kaikki mahdolliset ovi- ja ikkunaratkaisut taloyhtiöille. Yritys tarjoaa asunto-osakeyhtiöille, isännöitsijöille ja muille taloyhtiöiden hankinnoista vastaaville instansseille helpon, luotettavan ja edullisen ratkaisun.

## TARVETTA ON

Kerros- ja rivitalokantamme ikääntyessä, on uusille ovi- ja ikkunaratkaisuille kasvavaa tarvetta. NykYTEKNIKALLA toteutetut ovikokonaisuudet murtosuojuksineen ja erilaisine lukitusjärjestelmineen tekevät vahvaa tuloa saneeraus- ja rakentamisen saralla.

Vanhoiden ulko-ovien turvallisuus ja murtosuojaus eivät aina vastaa nykypäivän normeja, ja usein on helppompaa ja asuntoyhtiölle jopa edullisempää uusien ovikokonaisuuksien, kuin ryhtyä korjailemaan vanhaa. Eivätkä kymmenet käyttövuodet, ja miljoonat avaukset ole ainoastaan vahvistaneet ovirakenteita.

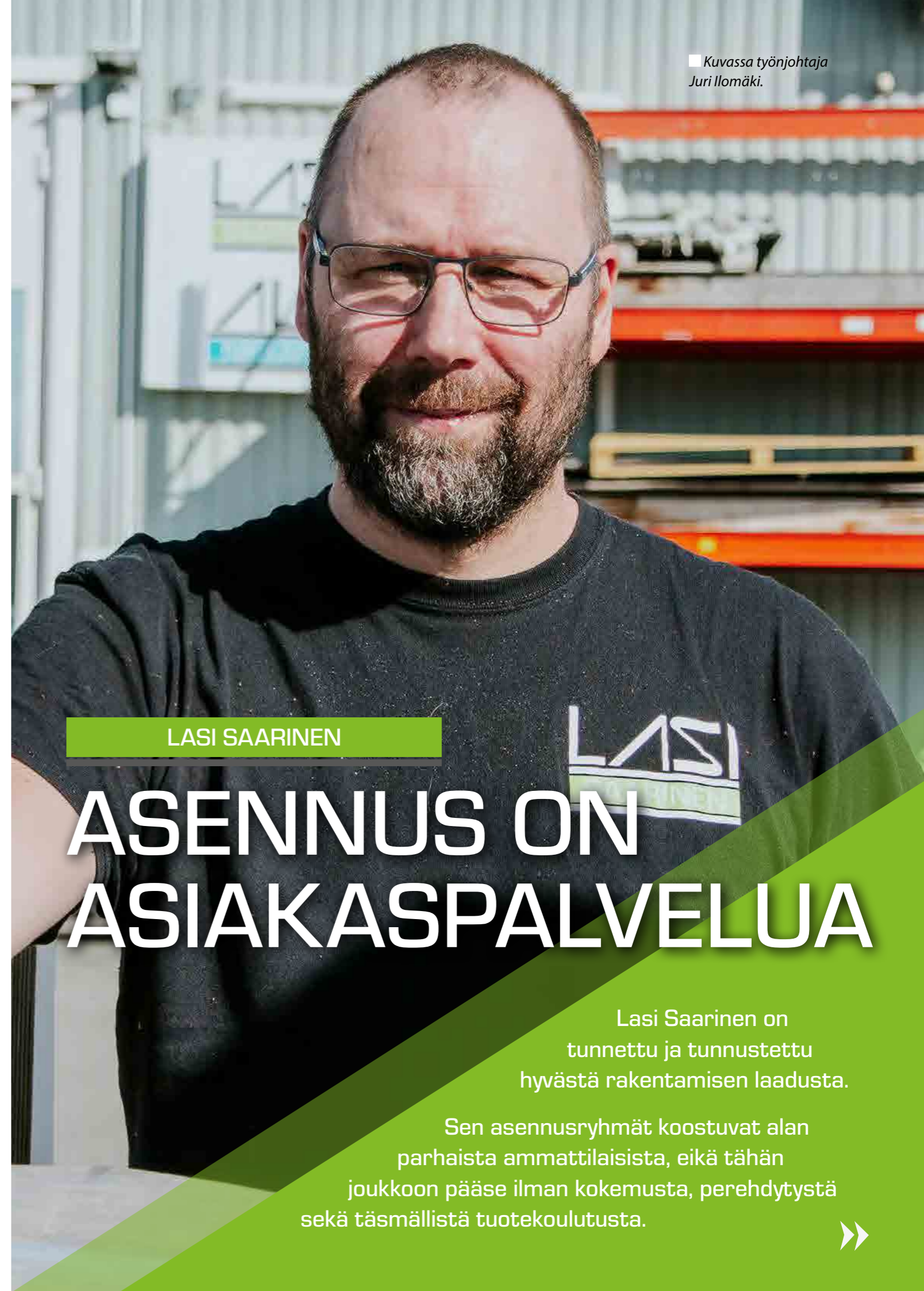
Myös energiatalous on nykyajan ovijärjestelmissä parantunut huomattavasti ja sen myötä saavutetaan selvää säästöä koko taloyhtiön lämmityskustannuksissa. Rapukäytävien lämmittäminen syö rutkasti energiaa.

## MITTATILAUKSENA

Lasi Saarinen valmistaa ovikokonaisuuksia Karkkilan tuotantolaitoksessa. Ovirungot työstetään millilleen mittojen mukaisiksi ja ovi-lasin valinnassa vain mielikuvitus asettaa rajoja. Samoin tartuntakahvojen, ovipumppujen ja lukitusjärjestelmien saroilla valinnan varaa on vähintäänkin riittävästi. Lasi Saarisen tehokkaiksi organisoidut asennusmenetelmät ja ammattitaitoiset asentajat suoriutuvat suuristakin projekteista nopeasti ja asukkaita häiritsemättä.

Lasi Saarinen suorittaa tarvittaessa kohteessa ennako-katselmoinnin, jossa kartoitetaan kokonaistarpeet sekä otetaan oviaukoista tarkat mitat. Myös erilaiset palo-ovet, niiden pellitykset ja listoitukset valmistetaan kotimaisin voimin Karkkilassa.

■ Kuvassa työnjohtaja  
Juri Ilomäki.



LASI SAARINEN

# ASENNUKSENA ASIAKASPALVELU

Lasi Saarinen on tunnettu ja tunnustettu hyvästä rakentamisen laadusta.

Sen asennusryhmät koostuvat alan parhaista ammattilaisista, eikä tähän joukkoon pääse ilman kokemusta, perehdytystä sekä täsmällistä tuotekoulutusta.







”Meidän omalla tehtaallamme Karkkilassa, on millintarkka porukka töissä ja viimeisintä huutoa olevat työstökoneet, joten voin aina luottaa siihen, että oma tuotantomme on kunnossa.

Lasi Saarisen maineen taustalla ovat vahvoina tekijöinä myös yhteistyökumppanit, joiden toimesta järjestetään jatkuvaa tuotekoulutusta.

Kohtelias käytös, sekä asiakkaan puolta pitävä asenne opitaan ja opetellaan vanhempien asentajien avustuksella. On jopa outoa kuulla, että Lasi Saarisella aidosti ohjeistetaan astumaan asiakkaan ”saappaisiin” ja ratkaisemaan asioita heidän eduksensa. Se on yrityksen toimintamalli, joka ehkä poikkeaa valtavirrasta ja aiheuttaa asiakkaisissa jopa hämmennystä, mutta edesauttaa luottamuksen saavuttamiseen, heti projektin alkumetreistä.

Tapasimme kaksi asentajaa ja jututimme heitä tuokion. Asiallisia kaveriteita kumpikin.

### JURI ILOMÄKI TYÖNJOHTAJA

Lohjalta kotoisin oleva maatalon poika työskenteli kotitilallaan pienestä pitäen, mutta nuorukaisen mieli veti tien päälle. Ilomäki hakeutui kuljetusalan opintoihin jo ennen asevelvollisuuden alkua ja tuore kuorma-autokortti löytyi miehen taskusta siviiliin päästyään.

– Enhän minä tienpäälle lähtenyt, en ole nimittäin ajanut metriäkään rekkaa sitten autokoulun, Ilomäki naurahtaa.

– Lähdin Lohjalta pääkaupunkiseudulle varastohommiin hetkeksi, kunnes päädyin Nummelaan lasialan opiskelijaksi oppisopimuskoulutuksen kautta. Ala viehätti kovasti ja sillä tiellä ollaan edelleen, paria ”syrjähyppyä” lukuun ottamatta, mies täsmentää.

Ilomäellä oli 22-vuotiaana taskussaan rekkakortti ja lasittajan ammattipätevyys, sekä valtava tietämys maataloudesta, joten vaihtoehtoja uravalinnalle riitti.

– Lasiala itsessään, sekä oppisopimuskoulutuksen järjestäneen työnantajan työtarjous vetivät pisimmän korren ja tälle tielle jäin. Nyt, kun parin vuoden kuluttua mittariini kilahtaa 50 elettyä vuotta, uskon, että valitsin aikanaan oikean polun ja että tämä polku tallataan hamaan loppuun, Ilomäki naurahtaa.

### ISOJA KOHTEITA

Ilomäen työnkuva lasitusten parissa laajeni ja monipuolistui vuosien saatossa niin mittavaksi, että hänen työparinsa perustaessa oman yrityksen, pyysi hän Ilomäkeä mukaansa.

– Olin silloin palvellut työnantajaani reilut kahdeksan vuotta ja halusin itsekin kohti uusia haasteita, Ilomäki muistaa.

– Hyppäsin työparini kelkkaan, hänen perustamansa julkisi-

■ Työnjohtaja Juri Ilomäki tarkistaa Lasi saarisen Karkkilan tehtaalla, että asennuskohteeseen lähtevä kuorma on kunnossa. – Eihän minun tätä oikeasti tarvitse tehdä, logistiikka puolen kaverit osaavat hommansa, hän korjaa, itsehän minut tähän pyysit kuvausta varten, mies naurahtaa.

vujen asennusfirman palkkalistalle. Meillä olivat henkilökemiat kohdanneet hienosti ja olimme kumpikin lasituksen ja runkorakentamisen ammattilaisia.

– Aliurakoimme paljon uniikkeja kohteita kuten viihdekeskus Flamingon, Musiikkitalon, Citycenterin ja monen muun julkisivuja ja kattorakenteita. Kohteet olivat ihan mielettömän hienoja referenssejä ammatillisen arvostuksen mittapuulla ja toisaalta kohteita, joita tehdessämme tunsimme ansaittua ylpeyttä, Ilomäki myöntää.

– Pääkaupunkiseudun kohteet vähenivät kuitenkin kymmenen vuotta niitä tehtyämme ja työnantajani laajensi maantieteellistä reviiiriään. Siihen aikaan minulla oli neljä pientä lasta, eikä reissutyö oikein kohdannut perhearkeneni kanssa. Se, että olin viikot poissa, ei tuntunut mielestäni oikealta perhettäni kohtaan, joten koin parhaaksi sanoutua irti hyvässä hengessä, Ilomäki kertoo.

### LASI SAARISELLE

Ilomäki päätyi Lasi Saarisen leipiin asennustyöhön keväällä 2020.

– Siellä oli mukava asennusporukka töissä ja reilu työnantaja, mutta itse työnkuva ei oikein enää maistunut, mies tunnustaa.

– Reilun vuoden päivät sitä tein, mutta sitten tuntui, että asennukset on nähty, eivätkä ne tuottaneet minulle enää työn iloa. Harmitti luovuttaa hienossa työyhteisössä, mutta kun ei maistunut, niin ei maistunut, Ilomäki harmittelee.

Ilomäen ammattitaito, huolellinen luonne sekä sosiaaliset taidot olivat kuitenkin jättäneet jälkensä Lasi Saarisen työyhteisöön.

– Siinä kului aika tarkalleen vuosi muissa töissä, kunnes Jouni Siivonen soitti minulle, Ilomäki kertoo. Elettiin alkuvuotta 2022. Jouni sanoi, että meillä olisi työnjohtajan paikka vapaana ja halusimme sinun kaltaisesi miehen.

– Satutko tuntemaan ketään kaltaistasi, hän kysyi, josta ymmärsin, että taitaa kysellä minua, mies nauraa.

– Päätös oli todella helppo ja täällä sitä taas ollaan, Ilomäki hymyilee.

### TYÖHÖN

Ilomäen työnkuvaan kuuluu elää jatkuvasti asennusten edellä. Ennakkoon eläminen alkaa kunkin kohteen mittauksista ja muista ennakkohavainnoista työkohteessa.

– Aikataulutusta ja asennuksen suunnittelu on tärkeää, eikä siinä yksinkertaisesti parane tulla virheitä, mies tokaisee.

– Se vaatii paljon meiltä, mutta myös kumppaniketjultamme. Tehtäväni on organisointia ja eri osapuolten aikataulutusten soveltamista. Joskus se onnistuu hienosti ja joskus ei, Ilomäki hymyilee.

– Meidän tuotannossamme Karkkilassa on ajan mukaiset työstökoneet ja ammattitaitoinen porukka töissä, »





Asentaja Marko Rantanen on herkästi hymyilevä supliikkimies.

Marko Rantanen osaa asettua asiakkaan saappaisiin ja vaatia itseltään sekä koko asennusryhmältä viimeisen päälle tehtyä työtä.

Vanhassa sorvarin käsikirjassa luki legendaarinen lause ”turha tarkkuus on teknistä taitamattomuutta”. Marko Rantanen ei tätä allekirjoita, vaan tekee työnsä millilleen.

joten voin aina luottaa siihen, että oma tuotantomme on kunnossa. Tämän vuoksi tiedän, että asentajamme saavat huolellisesti valmistetut komponentit sovitus- aikataulussa kullekin työmaalle, mies kertoo tyytyväisenä.

– Käymme asiakkaan sekä asentajiemme kanssa työmaan tapahtumat läpi etukäteen, jotta asennus saadaan mahdollisimman sujuvasti valmiiksi. Minun roolini on olla saavutettavissa asentajillemme sekä asiakkaille, kun jotain kysyttävää ilmenee.

– Omat haasteet työhöni on tällä hetkellä tuonut maailmalla vallitseva tilanne, joka näkyy laajasti rakennus- ja saneerausalalla. Materiaalien toimitusajat ovat pidentyneet ja saatavuus on välillä kortilla, Ilomäki huokaisee.

– Nämä haasteet olemme kuitenkin onnistuneet pitämään hallinnassa juuri aiemmin mainitsemallani ennakoimisella. Erikoistumisemme vaativiin kohteisiin tuomukanaan sen, että jokainen asennuksemme on uniikki, eikä kahta samanlaista

kohdetta tule vastaan ja se on tämän työn suola, mies sanoo lopuksi.

### MARKO RANTANEN ASENTAJA

– Olen jo toista kertaa Lasi Saarissa töissä, Rantanen aloittaa. – Työskentelin talossa reilun vuoden 2000-luvun puolivälin jälkeen. Mutta silloin taskussani poltteleva rekkakortti veti nuoren miehen tien päälle, rekan rattiin, mies hymyilee.

– Kolme vuotta sitten maantie alkoi puuduttamaan, ja aloin muistelemaan Lasi Saarista hyvänä työnantajana ja asennustöitä monipuolisena ja miellyttävänä työnä. Päätin marssia Jouni Siivosen puheille ja kysäistä, löytyisikö minulle työtä. Olin varmaan tehnyt jotain oikein silloin edellisellä kerralla, koska työpaikka aukesi minulle saman tien, Rantanen kertoo.

Rantanen perehdytettiin perusteellisesti sekä Lasi Saarisen, että Schücon puolesta.

– Kyllähän profiilin pätkiä tuli tuolloin pyöriteltyä ja tulee edelleenkin, mies nauraa. – Heidän järjestelmänsä päivitys-



vät jatkuvasti ja uusia innovaatioita sekä entistäkin monipuolisempia mahdollisuuksia tulee jatkuvasti lisää markkinoille. Meidän asentajiemme onneksi Schücon ja Lasi Saarisen yhteistyö on niin saumatonta ja sujuvaa, että meitä koulutetaan jatkuvasti ja pysymme hyvin kartalla tuotteiden päivityksissä.

### MESTARI JA KISÄLLI

Minun onneni oli tuotekoulutuksen lisäksi se, että pääsin Henttosen Tapanin asennusryhmään, Rantanen muistaa.

– Jo eläköitynyt Tapani on asentanut ja valmistanut Schücon tuotteita jo 1980-luvun lopulta, eikä häntä parempaa ”mestaria” olisi kohdalleni voinut sattua. Ja niin kuin hän minulle aina teroitti, että tekemällä oppii parhaiten.

Schüco on luonut asentajille loistavan työkalun, Schüco docucenter-sovelluksen, joka löytyy meidän puhelimestamme, Rantanen kertoo. – Jos apu ei jostain syystä löytyisi sieltä, on meillä vielä suora ”kuuma linja” Schücon tekniseen tukeen.

En usko, että minkään toisen merkin asentajilla on vastaavaa tukea ympärillään, mies mieltii.

– Kyllä se luo turvallisuutta ja varmuutta vaikeiden tilanteiden varalle.

### VASTUU JA VAPAAUS

Marko vaikuttaa rehdiltä ja suoraselkäiseltä kaverilta. Hän selvästi ymmärtää, että asiakas on investoinut Lasi Saarisen tuotteisiin ja palveluihin, ja odottaa saavansa investoinnilleen vastinetta. Mieluimmin hiukan enemmän kuin oli toivonut. Hän pyrkii aina parhaimpaan mahdolliseen lopputulokseen ja siistiin työnjälkeen.

– Työmme on usein ongelmien ratkaisua, mies naurahtaa.

– Olemme lähes aina muiden rakentajien ”armoilla”, koska asennuksemme kohdistuvat useimmiten toisten pohjustamiin kohteisiin. Karmit, ovet, ikkunat, sisälasi- seinät ja kaikki muutkin asentamamme komponentit tulee olla millilleen suorassa toimiakseen täydellisesti, ja mitään muuta emme hyväksy, Marko lataa.

– Vaikka tämä on sellaista ”säätämistä”, tykkään joka hetkestä, tai ehkä juuri sen säätämisen takia. – Uskallan kantaa vastuuta melko hyvin tiettyyn rajaan, mutta onneksi minulla on esimies, jolta kysyä neuvoa ja varmistaa asioita, hän hymyilee.

– Haen aina pehmeää ratkaisua, joka tyydyttää kaikkia osapuolia. Niin toisia rakentajia kuin omaa työnantajaani, mutta ensisijaisesti maksavaa asiakasta. Myönnän, että se on joskus henkisesti raskasta ja aiheuttaa painetta, mutta toisaalta työmme vapaus ja työyhteisömme yhteenkuuluvuuden tunne, sekä porukan tuki auttavat jaksamaan.

– Lasi Saarinen on hyvä ja reilu työnantaja, Marko kehaisee. – Joustavuus, viihtyvyys ja työhyvinvointi ovat asioita joihin työnantaja kiinnittää huomiota, eikä koskaan tunnu siltä, että meidän ”selkänahasta” revitään kaikki irti. – Palkastakaan ei tarvitse koskaan kinastella, sehän on joka tapauksessa aina ihan liian pieni, Marko Rantanen naurahtaa lopuksi.



# VIHERHUONEET ULLAKKOKERROKSEEN

Lehto Asunnot Oy rakensi Espoon Niittykummun lounaisosaan, Niittykallion alueelle näyttävän nauhamaisen lamellitalon. Vaikka rakennus vaikuttaa ulkoa päin yhtenäiseltä, on se jaettu palomurein kolmeksi eri asuntoyhtiöksi.

**A**suntoyhtiöiden nimet, Espoon Kisko, Raide ja Vaununkulma, kuvastavat alueen arvoa ja kiinnostavuutta nostaneen Niittykummun metroaseman läheisyyttä. Pitkän rakennuksen ullakkokerroksen asuntoihin haluttiin rakentajan puolesta jotain kaunista ja erikoista, kertoo Lehto Asuntojen hankintapäällikkö Seija Jokela.

– Eikä siinä kauan mennyt, kun arkkitehti esitteli havainnekuvat upeista viherhuoneista, hän hymyilee.

## TOINEN OLOHUONE

Lämpimistä viherhuoneista tuli todella kauniit ja käytännölliset, ja ovathan ne ikään kuin lisäneliöitä ullakkokerroksen asunnoille, Jokela tuumaa.

– Niitä on kiinteistössä kaikkiaan 12 kappaletta ja ne ovat pinta-alaltaan n. 8-10 neliometriä. Kattoviherhuoneet ovat erittäin valoisat lasitetut kuutiot, joihin on asunnoista suora kulku, joten vain asukkaan mielikuvitus luo rajoituksia niiden mielekkääseen käyttöön, hän mietiskelee. – Niitä voi käyttää vaikka kasvihuoneina, tai niissä voi chillaila rennosti ja ihastella maisemaa. – Käyttötapoja on varmasti yhtä monta kuin käyttäjiäkin.

## TUOTEOSAKAUPPA

Tuoteosakaupalla tarkoitetaan toimintamallia, jossa tietyn rakennusosan toimittaja ottaa kokonaisvastuun tuotteen suunnittelusta, valmistuksesta ja asennuksesta. Espoon Kisko, Raide ja Vaununkulma-projektissa kattoviherhuoneiden toimittajaksi valikoitui Lasi Saarinen.

– Olen toiminut rakennusalan hankintoihin liittyvissä

tehtävissä kohta 40 vuotta, Seija Jokela kertoo, ja Lasi Saarinen oli jo entuudestaan tuttu talo. Tässä kokonaisuudessa se oli kuitenkin vain yksi toimija muiden joukossa, joilta tuoteosakaupamallilla toteutettavaa tarjousta pyysin.

– Lasi Saarinen on luotettava kotimainen toimija ja heillä on hyvä tuoteportfolio sekä vakiintunut talous. Mutta tarjouskilvassa hintalaatu-suhde ratkaisee. Lasi Saarisen antama, arkkitehtimme määrittelemien vaatimusten mukaisen kokonaisuuden suunnitelma, oli vakuuttavin ja kokonaiskustannuksiltaan edullinen.

– Tuoteosakauppaan sisältyy toimittajan takuu, joten myös Lasi Saarisen nuhteettomalla maineella oli merkityksensä, Jokela valaisee.

## MITEN MENI

Lasi Saarinen suunnitteli ja valmisti komponentit Karkkilan tuotantolaitoksella. Valmiit komponentit kuljetettiin muuta rakennustoimintaa häiritsemättä Espooseen ja asennettiin määräysten mukaisesti paikoilleen. Tietystä järjestyksessä ennalta rakentajan kanssa suunnitellun aikataulun mukaisesti.

– Hienoa jälkeä ovat tehneet, Jokela kehaisee. Olen keskustellut aiheesta omien työnjohtajiemme kanssa, ja kehuja sieltä on sadellut. Etenkin työn laadukkuus, sekä aikataulussa pysyminen ovat olleet kehujen aiheena, Jokela päättää.

” Kattoviherhuoneet ovat erittäin valoisat lasitetut kuutiot, joihin on asunnoista suora kulku, joten vain asukkaan mielikuvitus luo rajoituksia niiden mielekkääseen käyttöön

Arkkitehdin vaatimusten mukaiset viherhuoneet valmistuivat Lasi Saarisen Karkkilan tuotantolaitoksessa.



” Meille on ensiarvoisen tärkeää, että kotimaiset Schüco Partnerit toimivat ammattitaitoisesti ja vastuullisesti.

SCHÜCO FINLAND OY

# SCHÜCON NÄKÖINEN TOIMIJA

– Juuri sitä Lasi Saarinen on, vahvistaa Schüco Finland Oy:n myyntipäällikkö Tommi Laimi.

Schüco on maailmanlaajuisesti 6630 henkilöä työllistävä järjestelmätoimittaja, joka kehittää ja myy kokonaisratkaisuja ovi-, ikkuna-, julkisivu- ja liukujärjestelmille, turvatekniikkaan sekä auringonsuojaukseen.

Schüco Finland Oy:n myyntipäällikkö Tommi Laimi.



– Liiketoimintamallimme perustuu rakennusjärjestelmien sekä innovaatioidemme edustamiseen yli 80 maassa, Laimi kertoo.

– Lopputuotteemme valmistetaan ja asennetaan maailmanlaajuisen partneriverkostomme toimesta. Koska Schüco ei valmista valmiita ovia ja ikkunoita itse, on meille ensiarvoisen tärkeää, että kotimaiset Schüco Partnerit toimivat ammattitaitoisesti ja vastuullisesti, mies painottaa.

## KESTÄVÄÄ KEHITYSTÄ

Kestävä kehitys ja huoli ympäristömme hyvinvoinnista näkyy kaikissa Schücon toimissa. Konsernin hiilijalan-jälki mitataan vuosittain ja sen kaikki toimitukset ovat paperittomia. Yritys toimii jokaisessa toimintamaas- saan vähintäänkin paikallisten säästöjen mukaisesti, monissa jopa huomattavasti niiden edellä. Varastointi, logistiikka ja muut ympäristöä rasittavat toimet suunnitellaan mahdollisimman ekologisiksi sekä taloudelliseksi.

Schüco Finland Oy ohjeistaa ja tukee omaa, noin 30 yritystä kattavaa partneriverkostoaan toimimaan kestävä kehityksen periaatteella.

– Komponentit ja logistiikka vastaavat meidän taholtamme kestävä kehityksen toimintaa, mutta emme halua velvoittaa liikaa partnereitamme, Tommi Laimi valaisee.

– Toimintamme perustuu siihen, että partnerimme voivat hyvin ja uskon, että joukkoomme on valikoitunut hyvinkin valvotuneita toimijoita, mies jatkaa.

– Lasi Saarinen asiat tehdään oikein ja he ovat malliesimerkki Schücon näköisestä toimijasta. Yritys on kehittynyt ja

kasvanut viime vuosina järkevästi ja heiltä löytyy valtavasti osaamista ja sitoutuneisuutta jokaisella osa-alueella, Laimi kehuu.

– Tiedän, että Lasi Saarinen on tehty mittaviakin investointeja ympäristömme hyvinvoinnin eteen. Lasi Saarinen on luonut ohjelmistomme avulla Ympäristöselosteita (EPD dokumentteja) kohteisiin jo ennen kuin niitä markkinoilla yleisesti velvoitettaisiin.

## MODERNI SUUNNITTELUOHJELMA

– Olemme mukana partneriemme arjessa sekä kumppanina suunnittelutyössä, että projektin aikaisena teknisenä tukena. Schüco ylläpitää modernia ja monipuolista suunnitteluohjelmaa, joka on käytössä kaikilla partnereillamme. Suunnittelun yksilöllisyys ja oivaltavuus ovat avainasemassa tuotteidemme markkinoinnissa ja juuri niissä olemme kumppanienme vahvana tukena, Laimi kertoo.

– Pysymme aina taustalla, emmekä ohjeista ketään, vaan opastamme ja autamme silloin kun apuamme tarvitaan. ”Pääleppäsmäreitä” emme ole, mies valaisee.

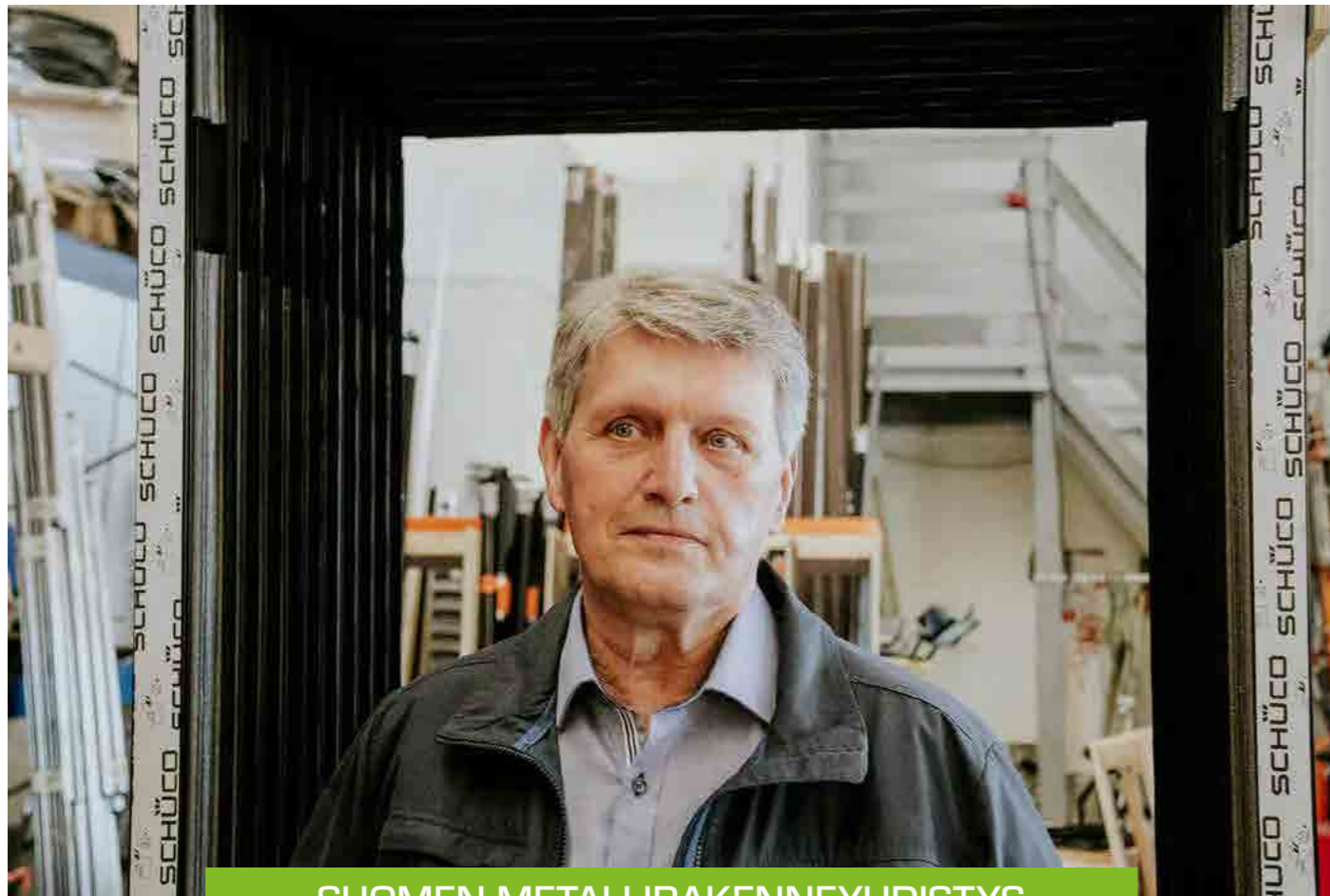
– Partnerimme työllistävät satoja ammattilaisia valtakunnallisesti, ja haluamme olla heidän kasvunsa vahvana tukena ja taustavoimana, joka ei koskaan jätä ketään yksin, Laimi toteaa.

Lasi Saarinen on hyvä ja luotettava kumppani. He ovat aktiivinen ja innovatiivinen toimija, joka uskaltaa heittäytyä, eikä epäröi kysyä neuvoa silloin kun sitä tarvitaan.

– Annamme kaiken osaamisemme heidän käyttöönsä ja tuemme heitä kaikissa tilanteissa, olivat tilanteet mieluisia tai eivät, Laimi lupaa.







SUOMEN METALLIRAKENNEYHDISTYS

# TARPEESEEN SYNTYNYT TOIMIALAJÄRJESTÖ

**S**yy Suomen metallirakenneyhdistyksen perustamiselle vuonna 2005 oli se, että metallirakentajat kyllästivät olemaan rakennusalan "heittopusseja", täryttää heti alkuun SMRY:n toiminnanjohtaja Hasse Lönnberg.

– Taisin aloittaa ehkä turhan kärkevästi, mutta totta asiassa ainakin toinen puoli, mies tasoittelee hymyillen.

Hasse Lönnberg tietää mistä puhuu. Konerakennusteknikoksi valmistunut, työelämästä 2017 eläköitynyt mies työskenteli koko työuransa alumiiniprofilien ja metallirakenteiden parissa. Alkuun arvostettuna tuotannon suunnittelijana, jonka käden jälki kelpasi jopa hankalaksikin mielletylle silloisen Neuvostoliiton markki-

noille. Seuraavaksi Lönnberg kutsuttiin myyntitehtäviin ja lopulta tie vei pohjoismaisen rakennusjärjestelmätoimittajan maajohtajaksi, jossa vierähtikin neljännesvuosisata.

– Kyllähän uralleni monenlaisia tilanteita mahtui, Lönnberg naurahtaa.

– Neuvostoliittoonkin väännettiin kollegani kanssa ihan omin käsin kardiologisen keskuksen oviyksiköitä, jonka jälkeen sain suunnitella ovikokonaisuuksien tuotantolinjat, mies muistelee.

## MUKANA ALUSTA SAAKKA

Hasse Lönnberg oli SMRY:n synnyssä mukana taustavoimana, kuten hän itse asian ilmaisee. Hänen edellinen työnantajansa oli

« Suomen Metallirakenneyhdistyksen toiminnanjohtaja Hasse Lönnberg tutustumassa Lasi Saarisen tuotantotiloihin Karkkilassa.

yhdistyksen jäsen sen perustamisesta lähtien.

– Jäädessäni eläkkeelle, ottivat SMRY:stä yhteyttä ja kertoivat, että minulla on kuulemma ideoita jotka haluttiin toteutettaviksi, Lönnberg muistaa.

– Tarjosivat samalla minulle toiminnanjohtajan paikkaa kokemukseeni ja alatuntemukseeni vedoten, enkä minä tohtinut kieltäytyä, koska tunsin palavaa halua edesauttaa jäsenistön ja samalla koko alan ansaitsemaa arvostusta. Lähdimme SMRY:n hallituksen kanssa ajamaan voimakkaasti alan koulutusta, tiedotamista ja sertifiointin luomista, Lönnberg taustoittaa.

– Tavoitteemme oli nostaa vuoropuhelumme tasoa ja määrää rakennusalan kanssa ja osoittaa heille, että olemme koulutettu ja vastuunsa kantava toimiala. Olimme aidosti huolissamme oman sektorimme rakennusvaiheen tuotantoketjusta, jossa esiintyi jonkin verran heikosti toteutettuja kokonaisuuksia.

– Halusimme rakennusalan suurten toimijoiden ymmärtävän oman vastuunsa lopputuloksesta ja huomioivan sen, että pelkkään tarjouksessa olevaan halpaan hintaan ei kannata koskaan sortua, Lönnberg sivaltaa.

– Näistä syistä halusimme luoda omalle tuotanto- ja toteutusketjulleme sertifikaatin, joka on tae laadusta ja osaamisesta.

## SERTIFIKAATTI ON LUPAUS

Sertifiointilla nostetaan alan arvostusta. Se on lupaus tuotantoketjun laadusta ja vastuullisesta toiminnasta. Se on myös markkinointiväline, jonka sertifioidut yritykset voivat hyödyntää.

– Juuri näin, Lönnberg toteaa.

– Toisaalta, se ei saa olla pelkkä markkinointiväline, vaan tulee näkyä myös konkreettisenä laadun parantumisena. Sen tulee olla ylpeyden aihe ja kunniallinen osoitus yritykseen juurtuneesta toimintatavasta, joka on juuri niin vahva kuin on sen heikoin lenkki.

– Kunnianhimoinen tavoitteemme on, että heikkoja lenkkejä ei esiintyisi lainkaan. Tämä on se viesti, jonka haluamme rakennusalan ymmärtävän ja sisäistävän. Yhdistyksemme jäsenyrityksen tulee olla Suomeen rekisteröity yritys, eli sertifikaatin voi saada vain kotimainen firma, jonka henkilöstö on koulutettu yhdistyksen ja järjestelmätoimittajien kesken sovittujen yhtenäisten kriteerien mukaan, Lönnberg tiivistää.

SMRY- sertifikaatti osoittaa, että sen haltija on saanut CE-merkintään perustuvan metallirakennusalan ammatillisen koulutuksen ja omaa kyvyn toimia alan määräysten, ohjeiden ja standardien mukaisesti, sanotaan SMRY:n verkkosivuilla.

SMRY- sertifikaatti perustuu Rakennustuoteasetuksen mukaiseen CE-merkintään ja järjestelmätoimittajamalliin perustuvaan vaatimustenmukaisuuden osoittamiseen.

## MITÄ MUUTA

Kysyessäni Hasse Lönnbergiltä, mitä jäsenyys alan yritykselle antaa, alkaa mies luennoimaan isosti. Kynäni ei pysy perässä, pääni vielä vähemmän, mutta koitan kiteyttää kuulemani näin:

– Järjestämme koulutusta, johtamiskoulutusta ja yhteisöllisiä tilaisuuksia, jotka mahdollistavat verkostoitumisen sekä luovat keskusteluyhteyden muihin järjestöihin, kuten esimerkiksi yhteistyökumppaniimme Tasolasiyhdistykseen, Lönnberg luettelee.

– Yhteispelin merkitys kasvaa alati kiristyvien vaatimusten myötä, joten verkostoituminen on sängen tärkeää. Yhdistyksemme asiantuntijuutta arvostetaan ja meitä kuunnellaan jopa kansallisten soveltamisstandardien laadinnassa.

– Tarjoamme jäsenyrityksillemme juridista neuvontapalvelua ja

tiedotamme heitä jatkuvasti alan ohjeista ja määräyksistä.

– Ja yksi tärkeistä tavoitteistamme on jäsenyritystemme imagon nostaminen rakennusliikkeiden silmissä. Myyntitilanteessa jäsenyytemme sekä sertifiointimme tulee herättää luottamusta. Tiedämme, että hyvin tehty työ kerryttää rakennusliikkeiden pisteytysjärjestelmässä pisteitä ja antaa näin merkittävän edun urakkatarjousvaiheessa. Sertifiointi luo hyvin toteutettuna selvää kilpailuetua, mies vakuuttaa.

## LASI SAARINEN

Jo kahdesti SMRY:n jäsenten äänestämän Vuoden Metallirakennepalkinnon voittanut Lasi Saarinen Oy on yhdistyksen aktiivisen jäsen.

– Lasi Saarisen yrityskaupassa ostama Alunikkarit Oy oli jo jäsenemme, joten oli hyvin luontevaa, että myös Lasi Saarinen liittyi yhdistykseen, Hasse Lönnberg tuumaa.

– Yrittäjä Jouni Siivonen on valovoimainen ja idearikas hallituksen jäsen, joka tuo kantansa julki, välillä kärkevästikin, jos tilanne sen vaatii, hän jatkaa hymyillen.

– Jokainen yhdistys tarvitsee ennakkoluulottomia ihmisiä, jotka uskaltavat avautua ja kehittää näin toimintaa. Lasi Saarinen kouluttaa koko henkilöstöään aktiivisesti ja osaa hyödyntää sertifiointin tuomat edut ja osaa olla erityisen ylpeä jäsenyydestään, Lönnberg toteaa lopuksi.





**TOMMI ALEN**  
Myyntipäällikkö  
040 6815 915  
020 7500 400

**JURI ILOMÄKI**  
Projektipäällikkö  
040 508 1488  
020 7500 400

**TERO AARNIO**  
Projekti-Insinööri  
0400 471358  
020 7500400

**MIKKO VALTANEN**  
Suunnittelujohtaja  
040 708 8171  
020 7500 400

**KALLE SIIVONEN**  
Logistiikka  
0500 999 191  
020 7500 400

**HALLINTO**

**JOUNI SIIVONEN**  
Yrittäjä  
0400 999 191  
020 7500 400

**MARIKA LITH**  
Talouspäällikkö  
040 6815 571  
020 7500 400

Sähköpostiosoitteemme ovat muotoa: [etunimi.sukunimi@lasisaarinen.fi](mailto:etunimi.sukunimi@lasisaarinen.fi)



SMRY-sertifikaatti osoittaa, että yritys on saanut CE-merkintään perustuvan metallirakennealan ammatillisen koulutuksen ja omaa kyvyn toimia alan määräysten, ohjeiden ja standardien mukaisesti.

*SMRY on metallirakennealan yritysten etujärjestö, joka edistää suomalaisen rakentamisen laatua. SMRY:n jäsenyritykset valmistavat etenkin metalli- ja lasirakenteita kuten ovia, ikkunoita ja julkisivuja sekä muita talonrakennusalaan liittyviä metallirakenteita.*

**WWW.LASISAARINEN.FI**

Vaihde: 020 750 0400 | [myynti@lasisaarinen.fi](mailto:myynti@lasisaarinen.fi) | Yrittäjätie 33, 03600 karkkila

MUISTIINPANOJA

Lined area for notes.





## TAMMIKUU

VK MA TI KE TO PE LA SU  
 1 1 2 3 4 5  
 2 6 7 8 9 10 11 12  
 3 13 14 15 16 17 18 19  
 4 20 21 22 23 24 25 26  
 5 27 28 29 30 31

## HELMIKUU

VK MA TI KE TO PE LA SU  
 5 1 2  
 6 3 4 5 6 7 8 9  
 7 10 11 12 13 14 15 16  
 8 17 18 19 20 21 22 23  
 9 24 25 26 27 28

## MAALISKUU

VK MA TI KE TO PE LA SU  
 9 1 2  
 10 3 4 5 6 7 8 9  
 11 10 11 12 13 14 15 16  
 12 17 18 19 20 21 22 23  
 13 24 25 26 27 28 29 30  
 14 31

## HUHTIKUU

VK MA TI KE TO PE LA SU  
 14 1 2 3 4 5 6  
 15 7 8 9 10 11 12 13  
 16 14 15 16 17 18 19 20  
 17 21 22 23 24 25 26 27  
 18 28 29 30

## TOUKOKUU

VK MA TI KE TO PE LA SU  
 18 1 2 3 4  
 19 5 6 7 8 9 10 11  
 29 12 13 14 15 16 17 18  
 21 19 20 21 22 23 24 25  
 22 26 27 28 29 30 31

## KESÄKUU

VK MA TI KE TO PE LA SU  
 22 1  
 23 2 3 4 5 6 7 8  
 24 9 10 11 12 13 14 15  
 25 16 17 18 19 20 21 22  
 26 23 24 25 26 27 28 29  
 27 30

## HEINÄKUU

VK MA TI KE TO PE LA SU  
 27 1 2 3 4 5 6  
 28 7 8 9 10 11 12 13  
 29 14 15 16 17 18 19 20  
 30 21 22 23 24 25 26 27  
 31 28 29 30 31

## ELOKUU

VK MA TI KE TO PE LA SU  
 31 1 2 3  
 32 4 5 6 7 8 9 10  
 33 11 12 13 14 15 16 17  
 34 18 19 20 21 22 23 24  
 35 25 26 27 28 29 30 31

## SYYSKUU

VK MA TI KE TO PE LA SU  
 36 1 2 3 4 5 6 7  
 37 8 9 10 11 12 13 14  
 38 15 16 17 18 19 20 21  
 39 22 23 24 25 26 27 28  
 40 29 30

## LOKAKUU

VK MA TI KE TO PE LA SU  
 40 1 2 3 4 5  
 41 6 7 8 9 10 11 12  
 42 13 14 15 16 17 18 19  
 43 20 21 22 23 24 25 26  
 44 27 28 29 30 31

## MARRASKUU

VK MA TI KE TO PE LA SU  
 44 1 2  
 45 3 4 5 6 7 8 9  
 46 10 11 12 13 14 15 16  
 47 17 18 19 20 21 22 23  
 48 24 25 26 27 28 29 30

## JOULUKUU

VK MA TI KE TO PE LA SU  
 49 1 2 3 4 5 6 7  
 50 8 9 10 11 12 13 14  
 51 15 16 17 18 19 20 21  
 52 22 23 24 25 26 27 28  
 1 29 30 31