



COMATEC

news

4 KONEen suurprojektiyksikkö
– *liikkumisen sujuvuutta*

6 Materiaalinkäsittelyjärjestelmät
– *ratkaisuja asiakkaiden tarpeisiin*



Pääkirjoitus

3

KONEen suurprojektiyksikkö
– *liikkumisen sujuvuutta*

4

Materiaalinkäsittelyjärjestelmät
– *ratkaisuja asiakkaiden tarpeisiin*

6

Onko mikään muuttunut vuodentakaisesta?

Kirjoittelin vuosi sitten, että: "Asiakkaidemme tilauskannan kehittyminen hidastui ja uudet toimeksiannot pienenevät selvästi tilikauden loppua kohti mentäessä. Alkanutta vuotta 2013 leimaa suuri varovaisuus uusien investointien käynnistymisessä. Näin ollen konserni ei odota alkaneelta vuodelta merkittävää kasvua. Näyttääkin siltä, että yksinkertaisempi suunnitelutyö siirtyy enenevässä määrin valmistuksen perässä pois Suomesta."

Kun päättynyttä vuotta ja talven tapahtumia analysoi, niin ei ennuste pieleen mennyt. Viimevuoden tilikausi oli meillä kaksijakoinen. Ensimmäinen vuosipuolisko meni suunnitelmien mukaisesti, jopa yläkanttiin. Kesälomien jälkeinen aika olikin sitten tuskaa lähes peilikuva alkuvuodelle. Hyvin monilla suurimmilla asiakkaillamme tilauskanta sakkasi, YT-neuvotteluja oli paljon, organisaatioita säädettiin Suomessa kysyntää vastaavaksi. Meidän onni oli se, että niin ei tapahtunut kaikilla neljällä toimialallamme. Jotain sentään jäi vielä Suomeenkin tehtäväksi, teknologiaosaamisella on ollut kysyntää.

Asiakkaidemme tilauskannan kehittyminen on hidasta edelleen monilla aloilla, erityisesti kaivannaisteollisuudessa. Uudet toimeksiannot harvenevat ja pienentyvät monilla aloilla. Alkanutta vuotta leimaa edelleen suuri varovaisuus, uusia investointeja ei ole käynnistymässä. Näin ollen konserni ei odota alkaneelta vuodelta kasvua. Näyttää kuitenkin siltä, että mustan tuhkan ripottelu päällemme on vaihtumassa vaaleamman tuhkan ripotteluun.

Tilikautemme v. 2013 liikevaihto oli hivenen suurempi kuin edellisellä vuotena mutta tuloksen osalta tulos ei ole vielä valmis. Tilikauden aikana yhtiö kasvoi yrityskaupan myötä Hyvinkäälle. Viime viikolla uutisoitiin tämän vuoden uusin yhteistyösopimus, jolla jalkauduimme Jyväskylään. Teimme liiketoimintasopimuksen Raute Oyj:n kanssa heidän levy- ja vanerikonesuunnittelijoidensa siirtymisestä Jyväskylässä konsernimme palvelukseen. Raute Oy säilytti organisaatiossaan teknologiaosaajat. Tämä oli mielestäni hyvä arvovalinta, myös strategisessa mielessä.

Viime vuodesta tuli Suomen kansantaloudessa toinen peräkkäinen vuosi, jossa kansantuote laski. Pahoin pelkään, että alkaneesta vuodesta tulee samanlainen, enintään nollakasvun vuosi. Lisää negatiivista väritystä tuli itäisen naapurimme suunnalta, kun he tekivät operaatioita Ukrainan alueella, Krimin niemimaalla. Venäjän kurssi on

Pääkirjoitus



laskenut viimeisen kahden kymmenen vuoden aikana jatkuvasti. Venäjän vaikutus ei ole kuitenkaan vähäinen Suomen kansantalouden kannalta. Ruplan kurssin laskusta saimme yhtiöön viime viikolla konkreettisen osoituksen, kun eräs isompi itärajan taakse suunniteltu projekti peruuntui ruplan kurssikehityksen vuoksi.

Suomella ei näytä kuitenkaan menevän vielä kovinkaan huonosti, tai ainakaan riittävän huonosti. Poliitikot pitävät kehysriihiänsä, suunnittelevat leikkauslistoja ja veronkorotuksia. Todellisiin vientiteollisuutta oikeasti rasittaviin ongelmiin ei kehysriihessä puututtu, eduskunta-vaalit ovat näemmä liian lähellä. Päähuomio näytti olevan kotimarkkinoilla toimivien yritysten ongelmien hoitamisen ja kulutusksynnän pitämiseen siedettävällä tasolla.

Muualla maailmassa kasvu on meitä selvästi suurempi. Tämä koskee myös suurta osaa EU-alueen valtioita. Mitäpä jos korkotaso tämän kehityksen vuoksi nousee esim. viisinkertaiseksi nykyisestä?

Kävi niin tai näin meidän vientiä tukevien ja tekevien yhtiöiden työn hinta määräytyy jatkossakin kansainvälisillä markkinoilla ja kustannustaso kotimaassa. Selvää on myös se kehityksen suunta, että vastaisuudessa valtioiden verotus tulee pitkälti määräämään sen missä maassa tuotantoa tehdään. Nykyiset verottajien siirtohinnoittelu-uutiset ovat vasta alkusoittoa sille kehitykselle mitä tuleman pitää. Ulkomaat ovat meille uhka ja mahdollisuus, siltä sitä kohti mennään. Ei ole mikään sattuma, että kehitämme jatkuvasti valmiuksiamme niin projekti- kuin ratkaisuliiketoimintaosaamisessa.

Ei muuta kuin kohti uusia onnistumisia. Hyvää alkavaa kevättä kaikille.

Aulis Asikainen
Konsernijohtaja, HHI
Comatec Group

Julkaisija

Comatec Group, Kalevantie 7 C,
33100 Tampere, puh. 029 000 2000
www.comatec.fi

Kansikuva: KONE

Toteutus ja toimitus

Insinööritoimisto Comatec Oy,
Taina Syrjänen, puh. 040 593 1259,
taina.syrjanen@comatec.fi

Toimittaja:

Taina Syrjänen

Palautteet, tilaukset, peruutukset

Taina Syrjänen, puh. 040 593 1259,
taina.syrjanen@comatec.fi

KONEen suurprojektiksi

– liikkumisen sujuvuutta

Hyvinkäältä käsin toimiva KONEen Major Projects -osasto tekee vaativimmat hissit kuunnellen ja ymmärtäen asiakkaan tarpeet ja tarjoten viihtyisän ja positiivisella tavalla vaativan työpaikan suunnittelijoilleen. Comatecin vanhempi suunnittelija Risto Sivula on ollut mukana tässä yksikössä jo vuosia.

TEKSTI: TAINA SYRJÄNEN

KONE kuuluu alansa johtaviin yrityksiin. Eri asiakasryhmien tarpeiden ymmärtäminen on ohjannut KONEen toimintaa jo sadan vuoden ajan. KONE tarjoaa asiakkailleen edistyksellisiä hissejä, liukuportaita ja automaattioivia sekä monipuolisia ratkaisuja niiden huoltoon ja peruskorjaukseen.

KONEen Hyvinkäältä käsin toimiva Major Projects eli suurprojektien osasto tekee kaikki KONEen vaativimmat hissit. Osasto koostuu kansainvälisestä asiantuntijoiden tiimistä, joka on omistautunut auttamaan ratkaisullaan asiakkaitaan suurissa rakennusprojekteissa rakentamisen alusta alkaen aina koko rakennuksen elinkaaren loppuun asti.

– Toimintamme on globaalia, koska asiakkaamme ovat globaaleja toimijoita. Asiakkaamme voi olla Aasiassa, Lähi-idässä tai Euroopassa – Kiinassa, Englannissa tai Amerikassa, sanoo KONEen isojen projektien toimitusyksikön johtaja **Ari Jokivalli**.

Lähtökohtana KONEen ja suurprojektien osaston toiminnassa on ihmisten sujuva liikkuminen rakennuksissa turvallisesti, mukavasti ja viivytyksettä.

– Meidän kohdallamme se tarkoittaa sitä, että meillä on suunnittelussa oikea osaaminen ja että ymmärrämme, mitä asiakas haluaa, kertoo KONEen MP-yksikössä suunnittelupäällikkönä toimiva **Jari Mälkki**.

– Tunnemme asiakkaamme niin hyvin, että pystymme jopa ehdottamaan asiakkaalle parempaa ratkaisua kuin mitä asiakas itse on tullut edes ajatelleeksi.

– Hissin kokonaisuuden luo se, miten

se suunnitellaan, miten suunnitelmat ovat valmistettavissa, miten se valmistetaan, miten se on asennettavissa ja myöhemmin huollettavissa. Hissit ovat pitkäaikaisia investointeja, toteaa Ari Jokivalli.

Erityisen vaativat ratkaisut

– Suurprojektiksiikkömme palvelee KONEen myyntiyhtiöitä ympäri maailman. Teemme suunnittelua yhdestä hissistä aina useiden satojen hissien suurprojekteihin asti, Jari jatkaa.

– Me teemme KONEen haasteellisimmat hissit. Yksittäisiä hissejä suunnitellaan meillä, jos ne ovat erityisen vaativia.

– Toimitamme esimerkiksi San Franciscoon yhden hissien, jossa on erikoisuutena lasilattia. Hissi on muutenkin lasiseinäinen. Erityisvaatimuksia materiaaleille ja suunnittelulle tässä tapauksessa aiheuttaa se, että San Francisco sijaitsee maanjäristysalueella. Hissin tulee täyttää paikalliset vaatimukset, sanoo Jari.

– Lisäksi on tietysti asiakkaan odotukset ja vaatimukset designin suhteen.

Innovatiivisuus

– Monelta osin pystymme hyödyntämään KONEen olemassa olevia ratkaisuja, mutta on myös sellaisia asiakkaita, jotka haluavat muuta kuin valmiita ratkaisuja. Silloin meidän osaamisemme korostuu. Se on yksi tärkeimmistä lisäarvoista, joita me voimme tuottaa, sanoo Jari.

– Yhdessä suunnittelijoiden kanssa mietimme millaisia ratkaisuja tarvitaan. Yksi hyvä esimerkki on projekti Lontoossa, jossa suunnittelimme his-

sin, johon voidaan ajaa isolla kuorma-autolla sisään, kertoo Jari.

– Haasteena Lontoossa on se, että ei voida käyttää suuria rampeja tilan puutteen vuoksi. Tässä tapauksessa hissi hoitaa rampin tehtävää. Kuorma, joka lähenteli 20 tonnia, oli tässä yksi suurimmista ongelmista.

– Minusta hienoa on vaativien projektien antama haaste. Kun aikaisemmin ei ole vastaavaa hissiä tehty ja pystymme ratkaisemaan esiin tulevat ongelmat, sanoo vanhempi suunnittelija **Risto Sivula**.

– Tässä Lontoon tapauksessa tila oli ahdas ja rakennukseen ei sopinut muunlainen ratkaisu kuin toteutunut köysihissi, joka taas oli vaativa ratkaisu niin isolle kuormalle.

Aina vain haasteellisempaan suuntaan

– Tällä alalla mennään koko ajan haasteellisempaan suuntaan. Hisseillä mennään korkeammalle, samalla ovat nousseet niiden nopeudet ja asiakkaiden vaatimukset ajomukavuudesta ja designista. Se vaatii suunnittelijoilta ja alihankkijoita vastaavasti osaamista, sanoo Jari.

– On seurattava trendejä ja kehitettävä kompetenssiä kokoajan. Ei pidä jäädä tyytyväisyudentunteeseen. Tänä päivänä maailma on visuaalinen. Arkkitehtuuri ja design on huomioitava. Pelkkä mekaaninen osaaminen ei riitä. Rakennusautomaatio on intergroituna lukitukseen ja informaatiojärjestelmiin. Hissiin pitää saada etäyhteys, sanoo Ari.

– Meidän on kehityttävä markkinoiden vaatimusten mukaisesti.

– Meillä on nyt meneillään kaksikin suurta projektia Saudi-Arabiassa – valtava finanssialue ja kansainvälinen lentokenttä. Niissä on useampi sata hissiä projektia kohden, kertoo Jari.

Suurprojektityksikkö teki Singaporessa Marina Bay Sandsin 150 hissin huvittelukeskuksen hissiratkaisut. Comatecin vanhempi suunnittelija Risto Sivula oli mukana tässäkin projektissa.

– Risto on yksi meidän kokeneimmista suunnittelijoistamme. Hänellä on työ- ja suunnittelukokemusta lähes kaikista



hisseistä, joita meillä tehdään. Risto on yksi kantavista voimista suunnittelun puolella ja osallistuu juuri niiden vaativimpien hissien suunnitteluun, kehuu Jari Ristoa.

– Kuudentoista vuoden aikana on tietysti kertynyt kokemusta. Eniten sitä on kertynyt tässä MP-tiimissä, jatkaa Risto.

– Minä olen viihtynyt hyvin KONEella. Tämä on hyvä työpaikka, jossa suhtaudutaan työhön ja henkilöstöön positiivisesti, mutta hoidetaan projektit ammattitaitoisesti ja jämäkästi, sanoo Risto.

– Tuo on aika hyvin kuvailtu. Työilmapiiri on hyvin kannustava ja positiivisella tavalla vaativa. Tavoitteita asetetaan ja seurataan miten ne saavutetaan. Ja annetaan myös tukea

niiden saavuttamiseksi, toteaa Jari.

– Pidän haasteista ja siitä, että työ on vaihtelevaa. Rutiineihin ei täällä pääse kangistumaan, sanoo Risto.

Meillä on sekä omia suunnittelijoita että talon ulkopuolista verkostoa. Pidämme kaikista suunnittelijoistamme huolta ja kaikki ovat mukana yhteisissä tapahtumissa, sanoo Ari.

– Alihankkijoiden ansiosta pystymme joustamaan ja tasaamaan kuormitusta sekä varmistamaan monipuolista osaamistamme.



Risto Sivula ja Jari Mälkki

Materiaalinkäsittelyjärjestelmät – ratkaisuja asiakkaiden tarpeisiin



Kuvassa oikealla Materiaalinkäsittelyjärjestelmät -toimialan toimialajohtaja Kari Kärkkäinen ja vasemmalla Nosturit ja kuormankäsittely-yksikön liiketoimintapäällikkö Hannu Parviainen (vas.).

Comatec Groupissa on ollut toimialaorganisaatio nyt reilun vuoden ajan. Vuoden kokemuksen jälkeen päädyttiin eriyttämään materiaalinkäsittelyjärjestelmät omaksi toimialakseen vuoden 2014 alusta. Toimialalla painopiste on projektiliiketoiminnassa, jossa vaaditaan tietynlaista osaamista ja toimintamallia. Nyt toimialaa ja sen osaamista voidaan kehittää sen omista asiakastarpeiden lähtökohdista. Sekä haasteemme että tavoitteemme on asiakkaan tarpeiden tunnistaminen ja ratkaisujen etsiminen näihin tarpeisiin.

TEKSTI: TAINA SYRJÄNEN

Materiaalinkäsittelyjärjestelmät -toimialaan kuuluvat erityisesti bulkkitavaran käsittelyjärjestelmien osaaminen kaivos- ja energiateollisuudessa ja toisena isona osaamisalueena ovat nosturit, kuormankäsittelylaitteet sekä hissit ja nostolaitteet.

– Comatec Groupilla on lähes 30 vuoden kokemus erilaisista materiaalien siirto- ja nostoratkaisuista. Comatec on perustettu alun perin materiaalinkäsittelysektorille. Konserniin kuuluvalla Oucons Oy:llä on myös takanaan vuosikymmenien kokemus materiaalinkäsittelyjärjestelmistä, toteaa toimialajohtaja **Kari Kärkkäinen**.

– Pitkä kokemuksemme tekee meistä toimialamme johtavan asiantuntijaorganisaation Suomessa. Meillä on myös laaja laitetuntemus monien laitetuotteiden kumppanina, täydentää Kari Kärkkäinen.

– Pitkäaikaiset ja luottamukselliset asiakassuhteemme ovat mahdollistaneet tuote- ja teknologiaosaamisen kertymisen parhaimmillaan vuosikymmenten ajan. Tästä haluan kiittää

asiakkaitamme, sanoo Nosturit ja kuormankäsittely -yksikön liiketoimintapäällikkö **Hannu Parviainen**.

Asiakslähtöisyys

Suunnittelu ja projektitoiminta ovat Comatecissa selkärangassa. Asiakas- tarpeiden ymmärtäminen koetaan tärkeäksi. Comatecissa halutaan kuunnella asiakkaan muuttuvia tarpeita tarkasti, jotta tarjottavat palvelut ovat juuri niitä oikeita, joita asiakkaat todella tarvitsevat.

– Asiakslähtöinen näkökulma kuvastaa parhaiten toimintaamme. Sekä haasteemme että tavoitteemme on asiakkaan tarpeiden tunnistaminen ja ratkaisujen etsiminen ja tarjoaminen näihin tarpeisiin, sanoo Hannu Parviainen.

– Koko toimialan ja osaamisen kehittäminen on se juttu, jolla olemme asiakkaillemme houkutteleva kumppani, sanoo Kari.

Materiaalinkäsittelytoimialan haasteet

– Toimialan haasteena on tällä hetkellä kaivostoiminnan matalasuhdanne maailmanlaajuisesti. Investointeja ei oikein ole tällä hetkellä, sanoo Kari.

– Mineraaleja tullaan varmasti tarvitsemaan tulevaisuudessakin, joten kaivostoimiala kasvaa ja tulee varmasti kehittymään pitkällä tähtäimellä. Isoja kaivoshankkeita on vireillä, mutta ne eivät lähde toteutumaan ennen kuin mineraalien hinnat alkavat kohota, hän jatkaa.

– Meidän haasteemme toimialalla ovat oman tunnettuutemme lisääminen myös kansainvälisesti ja samaan aikaan osaamisen kehittäminen asiakkaiden tarpeita vastaavaksi.

– Tavoitteenamme on olla toimialalla yksi johtavista toimijoista myös Suomen lähialueilla. Laajempi kansainvälistyminen on myös yksi merkittävä tavoitteemme, Kari jatkaa.

Osaamista toimialojen yli

Karilla on Comatecissa vahva kokemus liiketoiminnan kehittämisestä. Hänellä on kokemusta myös useilta toimialoilta, mikä auttaa kokonaisuuksien näkemisessä.

Kari vastaa nyt myös koko konsernin projektitoiminnan kehittämisestä ProCom -projektissa, joka on alkanut 2013. Yhteistyö ja sen kehittäminen materiaalinkäsittelyjärjestelmät -toimialan ja muiden toimialojen välillä on Karin vastuulla. Samoin hän vastaa toimialan verkoston laajentamisesta ja kehittämisestä.

– Yksi Comatecin vahvuus on se, että osaamista löytyy talon sisältä projektiin kuin projektiin myös toimialojen yli. Esimerkiksi kaivospuolella meiltä löytyy osaamista materiaalinkäsittelyn lisäksi liikkuvissa kaivoskoneissa ja tuotantolaitteissa kuten rikastuslaitteistoissa. Asiantuntijapalvelumme palvelee Comatecissa kaikkia toimialojamme, sanoo Kari.

– Loppukäyttäjän tarpeet täytyy ymmärtää, jotta osaamme tehdä aina kyseiseen käyttötarkoitukseen toimivia ratkaisuja, sanoo Kari.

– Vahvuutenamme on myös se, että toimintamme kattaa koko Suomen ja olemme kaikkialla lähellä asiakasta.

– Voimme tarjota palveluitamme paikallisesti Suomessa yhdeltä tai kaikilta 14 toimipaikaltamme käsin. Tarvittaessa pystymme toimimaan EPCM -mallin mukaan, jatkaa Hannu.

Asiantuntijamme

– Laajennamme ja syvennämme asiantuntijoidemme osaamista jatkuvana prosessina. Yrityksen on koko ajan kehityttävä, jotta toimintaedellytykset säilyvät ja paranevat, sanoo Kari.

– Mietimme joka päivä palvelupalettiämme, sen toteuttamista arjessa ja kuuntelemme herkällä korvalla asiakkaidemme palautetta, sanoo Hannu.

Liiketoiminnan vetäjänä Hannu kokee tehtäväkseen liiketoiminnan arjen pyörittämisen ja asiantuntijoidemme tukemisen heidän työssään. Hannulla on vahva kokemus suunnittelusta ja suunnittelun johtamisesta.

– On kyettävä kuuntelemaan ihmisiä ja innostamaan heitä osallistumaan ja kyseenalaistamaan. Positiivinen asenne tarttuu kaikkeen tekemiseen, sanoo Hannu.

– Hyvä projektinjohtaminen lisää työhyvinvointia. Kun projekti hoidetaan

hyvin, varmistetaan laatu ja jokainen tietää tehtävänsä ja tavoitteet.

– Tunnen onnistuneeni työssäni, kun asiakkaan muuttuvat tarpeet ja meidän asiantuntijoidemme osaamiset kohtaavat, sanoo Hannu.

Haasteita annetaan ja niihin tartutaan

– Arvostan Comatecissa kasvuhakuisuutta, kehittämiseen panostamista ja avointa ilmapiiriä. Asioista voi keskustella ja niin hyviä kuin huonojakin asioita voi nostaa esiin. Kuka tahansa henkilöstöstä voi mennä juttelemaan toimitusjohtajalle. Comatecilla ei ole turhaa byrokratiaa, sanoo Kari.

– Haasteita annetaan ja niihin tartutaan kiteyttää mielestäni sen, miksi olen viihtynyt Comatecissa, sanoo puolestaan Hannu.

– Comatecissa arvostan sitä, että yritys ei lepää laakereillaan, vaan muuttuu maailman ja asiakkaiden mukana, hän toteaa.



Comatec Groupin toimipaikat:

TAMPERE

Insinööri-toimisto Comatec Oy

Kalevantie 7 C, 33100 TAMPERE

Puh. 029 000 2000, fax 029 000 2001

Rantotek Oy

Kalevantie 7 C, 33100 TAMPERE

Puh. 029 000 2090, fax 029 000 2091

VANTAA

Myyrmäentie 2B (5. krs), 01600 VANTAA

Puh. 029 000 2020, fax 029 000 2021

JÄRVENPÄÄ

Sibeliuksenkatu 18, 04400 JÄRVENPÄÄ

Puh. 0400 675 778

HYVINKÄÄ

APK-Ohjelmointi Oy

Kehäkuja 6, PL 26, 05831 HYVINKÄÄ

Puh. 040 5563 299

LAHTI

Askonkatu 9 F, 15100 LAHTI

Puh. 029 000 2030, fax 029 000 2031

TURKU

Pitkämäenkatu 11, 20250 TURKU

Puh. 029 000 2040, fax 029 000 2041

HÄMEENLINNA

Parolantie 104, 13101 HÄMEENLINNA

Puh. 029 000 2050, fax 029 000 2051

JOENSUU

Hiiskoskentie 9, 80100 JOENSUU

Puh. 029 000 2060

KUOPIO

Microkatu 1, 70210 KUOPIO

Puh. 044 7414 440

JYVÄSKYLÄ

Laukaantie 4 B, 40320 JYVÄSKYLÄ

Puh. 050 555 6688

IMATRA

Insinööri-toimisto Metso Oy

Vuoksenkantie 97, 55800 IMATRA

Puh. 029 000 2070, fax 029 000 2071

LAPPEENRANTA

Insinööri-toimisto Metso Oy

Kauppakatu 61, 53100 LAPPEENRANTA

Puh. 029 000 2070, fax 029 000 2071

VARKAUS

Rantotek Oy

Wredenkatu 2, 78250 VARKAUS

Puh. 029 000 2090, fax 029 000 2091

OULU

Oucons Oy

Kaarnatie 14, 90530 OULU

Puh. 0400 542 547

TALLINNA

Comatec Estonia OÜ

Laki 16, 10621 TALLINN, ESTONIA

Puh. +372 5685 0845

Comatec messuilla:

Tänä vuonna meidät näkee seuraavilla messuilla:

*Osallistumme Oulussa pidettävälle
Kaivos 2014 -messuille
21.-22.5.2014. Olemme osastolla
E1-410.*



**POHJOINEN TEOLLISUUS
2014**

21.-22.5.2014 | OULU

*Osallistumme Norjassa Stavangerissa
pidettävälle ONS 2014-messuille 25.-
28.8.2014. Jos satut paikan päälle,
tule käymään osastollamme J 1212.*



ONS 2014
STAVANGER, NORWAY, 25-28 AUGUST 2014
EXHIBITION CONFERENCE FESTIVAL

*Osallistumme jälleen Tampereella
pidettävälle Alihankintamessuille
16.-18.9.2014. Olemme nyt A-hallissa
osastolla A 833.*



*Tule keskustelemaan yrityksesi suunnittelu- ja yhteistyö-
tarpeista kanssamme.*

Lahden toimisto uusiin tiloihin:

**Askonkatu 9 F, 3. krs
15100 LAHTI**



RATKAISUT. PROJEKTIT. TEKIJÄT.

AJATUKSEN VOIMA SUUNNITTELUUN