

Nesti

FINN-POWER Oy:n asiakasuutiset
3/2021

VUODEN PÄÄHANKKIJAJA MAIN SUPPLIER OF THE YEAR



- Vuoden Päähankkija -palkinto
- Lankapaja luottaa automaatioon
- Uudenmaan Ohutlevy haluaa kasvaa ja kehittyä

Miten pysyä mukana kasvussa?



Kesä on vaihtunut syksyyn ja ruska on parhaimmillaan. Samaan aikaan myös teollisuudessa menee erittäin hyvin. Teollisuustuotanto Suomessa on jo palautunut koronakurimuksesta ja tällä hetkellä tuotannon määrä on erittäin korkealla. Myös maailmalla tuotanto on palautunut maailmankaupan elpymisen johdosta. Osittain on havaittavissa myös tiettyjen teollisuuden alojen ylikuumenemista, mistä ei ollut tietoaakaan kun vuoteen 2021 lähdettiin.

Prima Powerilla vuosi on ollut myös työntäyteinen. Uusia tilauksia on saatu kiihtyvällä tahdilla ympäri maailmaa ja Seinäjoen tehtaalla onkin todella korkea tilauskanta. Myynnin kasvu on ollut ennätyksellisen nopeaa ja jatkoa on luvassa mikäli Teknologiateollisuuden syyskuussa julkaisemia 2021 vuoden BKT-kasvuennusteita on uskomisen: Pohjois-Amerikka 6,2 %, Etelä-Amerikka 6,0 %, Länsi-Eurooppa 4,8 %, Itä-Eurooppa 4,7 % ja Aasia 6,3 %. Suomen osalta BKT:n kasvuennuste on 2,6 %.

Teknologiateollisuuden alojen tuotannon arvo Suomessa on korkeimmalla tasollaan koskaan. Määrä on kasvanut sekä kotimaan kaupan että viennin osalta. Tilauksien arvo Suomessa kasvoi 27 % 12 kk:n mittausjakson aikana

mikä näkyy tällä hetkellä lähes jokaisessa yrityksessä, jossa vierailimme. On mahtavaa, kun tehtaissa on tekemisen meininki ja ostopäälikköindeksit näyttävät positiivisilta.

Henkilökohtaisesti olen kuitenkin huolissani metalliteollisuuden työn tuottavuudesta Suomessa. Tuottavuus on kasvanut hiukan, mutta ero kilpailijamaihin on edelleen kasvanut. Suomessa on vuosina 2017-2021 investoitu merkittävästi enemmän kuin vuosina 2009-2016 nimenomaan automaatioon. Tätä trendiä on syytä jatkaa. Paljonko sitten on hyvä investointien määrä? Teknologiateollisuuden ekonomistien mukaan PK-yrityksillä (liikevaihto alle 10 M€) vähintään 15 % liikevaihdosta joka vuosi. Tämä olisi se taso jolla saavutamme ja otamme kiinni muuta Eurooppaa. Prosentti on suuri, mutta sitä tulee tavoitella. Tai ainakin se on hyvä tiedostaa.

Nostetaan Suomen teknologiateollisuuden kilpailukyky paremmalle tasolle investointi kerrallaan! Meiltä löydät siihen asiantuntemusta, tukea ja välineet.



Päivän sana on automaatio

Lankapaja Oy on yksi suurimmista ja tunnetuimmista ohutlevyalihankkijoista Suomessa. Yritys toimittaa kokonaisratkaisuja esimerkiksi kaupan kalustamiseen tai logistisiin ratkaisuihin pesuloille ja hotelleille. Valmistettavien tuotteiden repertuaariin kuuluvat muun muassa erilaiset myymäläkalusteet, rullakot, teräskomponentit, tuoli- ja pöytärungot ja telineet.

Yrityksen pitkä tarina alkaa vuodesta 1935 lampunvarjostimien valmistuksesta. Toimitila sijaitsi tuolloin Helsingin Punavuorella, josta se on sittemmin muuttanut nykyisiin tuotantotiloihinsa Nummelaan, Lahteen ja Ruotsin Skillingarydiin.

Lankapajan IT-päällikkö Jon Törnwall kertoo yrityksen konekannan muodostuvan lasereista, kombikoneista, kulmaleikkureista sekä erilaisista taivuttavista koneista. Koneita on monilta eri brändeiltä, kuten Prima Powerilta, Amadalta, Salvagninilta, Bystronicilta, Trumpfilla ja Pivaticilla.

Vuoden 2020 lopulla Lankapajalle Nummelaan tuli Prima Power Night Train -automaattivarasto, joka on kokoluokassaan harvinainen Suomessa. Varaston mukana toimitettiin myös uusi laserleikkuu- ja lävistysteknologiaa yhdistävä Combi Genius 1530 -kombilaser varustettuna automaattisella LSR-poimintarobotilla.

R&D-päällikkö Christian Öberg kertoo, että yrityksessä on mietitty jo pitkään, mikä olisi se ohutlevytuotannon tulevaisuuden ratkaisu.

- Olemme miettineet niin kulmaleikkurikoneita, lasereita kuin taivuttavia koneita eri merkeiltä. On haluttu löytää paras mahdollinen ratkaisu, millä kustannustehokasta ohutlevyosaa voidaan tarjota asiakkaille. Osassa koneissa on ollut investointivajetta ja myös korvausinvestointeja täytyi tehdä. Koska olemme investoineet koneisiin vuosien mittaan paljon, ovat myös niihin kuuluvat huolto- ja käyttökustannukset nousseet. Samaan aikaan luotettavuus on hieman laskenut.

Oli selvää, että jokin ratkaisu oli tehtävä.

- Huomasimme, että ainoa vaihtoehto on automatisoida. Sillä tavoin voimme vähentää koneiden määrää, tehostaa tuotantoa ja laskea kustannuksia, Öberg jatkaa.

Myös asiakkaat vaativat ja arvostavat automaatiota. Öbergin mukaan automaatio on myös yksi tae siitä, että yritys pystyy tarjoamaan asiakkailleen kilpailukykyisiä hintoja nyt ja tulevaisuudessa.

- Nykypäivänä ei mielestämme ole enää järkevää tehdä alihankintaa suurella määrällä manuaalikäyttöisiä koneita. Ajamme todella paljon muutaman levyn ajoja, jolloin vaihtoajat korostuvat. Tämän vuoksi valintamme oli markkinoiden joustavin ohutlevykone eli Prima Powerin kombilaser. Sillä on mahdollisuus ajaa pieniäkin sarjoja tehokkaasti. Varaston avulla automatisoimme samalla levyn lastaamisen ja purun, jolloin koneen käyttöasteet nousevat.

Lankapaja ajaa koneita kahdessa vuorossa. Tehokasta ajoaikaa tulee päivässä tulee noin 8-12 tuntia per kone. Automattivaraston avulla on tavoite päästä 15-20 ajotuntiin päivässä konetta kohden.

”Huomasimme, että automaatiolla voimme vähentää koneiden määrää, tehostaa tuotantoa ja laskea kustannuksia.”

- Tämä vaatii uudenlaista ajattelua mm. ohjelmoinnissa ja työjonon suunnittelussa. Tutkimme asiaa pitkään ja huomasimme, että suurin hukka tuotannossa syntyy nimenomaan levyn hakemisessa, lastaamisessa ja purussa. Kun nämä vaiheet automatisoidaan uskomme pääsevämme tavoitteeseen. Uskomme tulevaisuudessa saavuttavamme varaston avulla saman määrän työtä kahdella koneella kuin mitä nyt teemme kolmella koneella, Törnwall kertoo.



R&D-päällikkö Christian Öberg (vas) ja IT-päällikkö Jon Törnwall luottavat Prima Power -automaatioon

Prima Power Night Train -automaattivaraston investointi on ollut Lankapajan historian suurin tähän saakka. Loppusuoralla valinnassa olivat Prima Power ja Trumpf.

- Molemmilla on omat vahvuutensa ja teknisiä asioita oli vaikea arvottaa keskenään. Valitsimme Prima Powerin lopulta toimivan referenssin perusteella, jossa henkilökohtaisesti tiedän Night Train -varaston tuoneen suuria kustannussäästöjä ja tehokkuutta, Törnwall sanoo.

- Lisäksi vaakakupissa painoi Prima Powerin todella hyvin toimivat huoltopalvelut. Tiedämme 100%:n varmuudella, että koneet pysyvät ajossa toimivan huollon ja hyvän vasteajan ansiosta. Olemme myös aina saaneet Prima Powerilta hyvää palvelua ja vastauksia kysymyksiimme. Näiden pohjalta oli helppo valita uusi tekniikka luotettavalta kumppanilta, Törnwall kiittelee.

Prima Powerin Suomen myyntijohtaja Mikko Fiskaali on varma, että Combi Genius 1530 ja Night Train -varasto automaatioineen olivat juuri oikea ratkaisu Lankapajan tarpeisiin.

Lankapaja Oy:n tehtaات sijaitsevat Nummelassa, Lahdessa ja Skillingarydissa Ruotsissa. Kuvassa Nummelan tehdas.



- Night Train -automaattivaraston avulla tehokkuus kasvaa ja koneiden käyttöasteita saadaan nostettua. Useassa asiakasyrityksessä olemme saavuttaneet yli 90%:n tason käyttöasteessa vuositason mitattaessa, Fiskaali kertoo.

- Kombilaser-tekniikka on ollut varsin haluttua viime aikoina Suomessa; kappalemääräisesti olemme viime vuosina myyneet enemmän kombeja kuin kulmaleikkurikoneita. Kombikone soveltuu erinomaisesti vaihtelevaan tuotantoon, jota myös Lankapajalla on. Sillä saadaan merkittävästi joustavuutta ja pidettyä aseteajia minimissä myös piensarjoilla.

- Kombikoneen etu on siinä, että sillä onnistuu moni työvaihe yhtäaikaaisesti ja näin säästytään turhilta kustannuksilta ja kädenjäljiltä, toteaa Fiskaali ja vahvistaa samalla myös Lankapajan tekemän sisäisen tutkimuksen päätelmät.



Katso Lankapaja
-yritysvideo:
<http://bit.ly/Lankapaja>

LANKAPAJA CORPORATION

Toimiala: Sopimusvalmistus
Perustettu: 1935
Liikevaihto: 25,5 Milj.€ (2020)
Henkilöstö: 188
Toimipaikka: Nummela, Lahti ja Skillingaryd, Ruotsi
Viimeisin Prima Power -investointi: Combi Genius 1530
-kombikone + Night Train FMS® -automaattivarasto

www.lankapaja.fi

VUODEN PÄÄHANKKIJJA

MAIN SUPPLIER OF THE YEAR



Vuoden Päähankkija -palkinnon sai tänä vuonna Finn-Power Oy

Prima Power työllistää myös alihankintaverkoston kautta useita satoja ihmisiä

Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY ry:n Vuoden Päähankkija ja Vuoden Alihankkija -palkinnot myönnettiin 21.9.2021 Alihankintamessuilla Tampereella.

Vuoden Päähankkija -palkinto myönnettiin tänä vuonna Finn-Power Oy:lle ja sen vastaanotti hankintajohtaja Tero-Jussi Teppo.

Levyntööstökeskuksia, yhdistelmäkoneita ja järjestelmiä Seinäjoella valmistavan Finn-Power Oy:n tuotteet ja ratkaisut ovat olleet merkittävänä osana suomalaista teollisuutta jo yli viidenkymmenen vuoden ajan. Vuonna 1969 perustetun yrityksen uusi tehdas avattiin 2019 Seinäjoelle ja työllistää lähes 400 henkilöä.

- Finn-Power Oy on panostanut pitkäjänteisesti ja suunnitelmallisesti toimittajayhteistyöhön ja luonut toimivan ja yhtiön kriteerit täyttävän verkoston, jota kehitetään määrätietoisesti. Yrityksen pitkäaikainen panostus innovaatioihin on luonut pohjan merkittävälle markkina-asemalle, josta melko harva suomalainen yritys voi nauttia, perustelee voittajan valintaa LOGYn Alihankinnan palkintovaliokunnan puheenjohtaja Tomi Parmasuo.

Vuoden Päähankkija ja Vuoden Alihankkija -palkintoja on myönnetty vuodesta 1987 lähtien. Valinnat tekee LOGY:n Alihankinnan palkintovaliokunta. Tunnustuksen tarkoituksena on edistää suomalaisen tuotannon kilpailukykyä tukevaa verkostoitumista.

Laaja verkosto pitkäaikaisia alihankkijoita

- Yrityksessämme tehtiin noin 20 vuotta sitten päätös ulkoistaa monia eri työvaiheita koneiden valmistuksessa ja tässä muutoksessa olemme mielestämme onnistuneet. Kiitos onnistumisesta kuuluu oman henkilöstön lisäksi erittäin toimivalle alihankkijaverkostolle, kertoo Tero-Jussi Teppo kiitospuheessaan.

Finn-Powerilla on yhteensä noin 100 alihankkijaa, joista suurimman osan kanssa yhteistyötä on tehty yli vuosikymmen, monien kanssa jo pari vuosikymmentä.

- Yrityksemme periaatteena on panostaa pitkäjänteiseen yhteistyöhön ja asioiden kehittämiseen yhdessä alihankkijoiden kanssa. Luotettavuus molemmin puolin on erittäin tärkeää, mikä tulee esille esimerkiksi aikataulussa pysymisessä ja tekemisen laadussa, jatkaa Teppo.

Yksi ylpeyden aihe Finn-Powerin alihankintaverkostossa on se, että se on lähes 100%:sti suomalainen ja koko toimittajaverkossakin yli 70% kumppaneista on suomalaisia. Yhteistyö on toimivaa ja hankintatoimea on vuosien varrella digitalisoitu voimakkaasti, mikä yksinkertaistaa ja suoraviivaistaa yhteistyötä. Valmistettavat tuotekokonaisuudet ovat vuosien varrella myös monimutkaistuneet. Jos ennen asiakkaille toimitettiin paljon yksittäisiä koneita, nykyään sellainen alkaa olla jopa harvinaista. Tämän päivän toimitukset sisältävät työstökoneen lisäksi lähes aina automaatiolaitteita tai

varastoratkaisuja. Myös suurempien järjestelmäratkaisujen toimitukset ovat jatkuvasti lisääntyneet.

- Kun asiakastoimitukset sisältävät paljon laitteita ja automaatiota, se vaatii paljon projektinhallinnalta ja myös alihankintaverkostolta. Kaikkien on pysyttävä aikataulussa ja tiedonkulun pitää pelata saumattomasti, Tero-Jussi Teppo tiivistää.

Maakunnassa alihankkijakumppaneita on kymmeniä, etelämpänä Suomessa enemmän. Joka tapauksessa voidaan sanoa, että Finn-Power Oy työllistää alihankintaverkoston yritykset mukaan luettuna yli tuplasti oman henkilöstönsä verran ihmisiä.



Prima Powerin hankintajohtaja Tero-Jussi Teppo



Olipa mukava tavata messuilla!

Tämän vuoden Alihankintamessuja oli odotettu innolla, sillä viime vuonna tapahtuma jouduttiin perumaan koronapandemian takia. Jälleennäkemisen ilo ja riemu tapahtuman järjestymisestä näkyi ja kuului. Oli mukavaa vaihtaa kuulumisia vanhojen tuttujen kanssa ja tavata myös aivan uusiakin ihmisiä.

Messuja vietettiin myös varsin juhlavissa merkeissä, sillä Prima Power palkittiin Vuoden päähankkija -palkinnolla messujen avajaistilaisuudessa. Palkinto herätti paljon kehuja ja keskustelua osastollamme.



Prima Powerin huoltopäällikkö Jarmo Hahtokari kehui messujen tunnelmaa positiiviseksi

Uusi teknologia - uudet mahdollisuudet

Syyskuun lopussa vietimme metallin 3D-tulostukseen keskittyvää päivää Vaasan yliopistolla.

Parikymmenpäinen joukko vieraita tutustui uuteen teknologiaan ja sen suomiin mahdollisuuksiin mm. Prima Powerin Fabrizio Barberiksen (vasen alakuva) sekä Vaasan yliopiston Petri Helon (oikea alakuva) johdolla.

Metallin 3D-tulostus on uusi, älykäs ja ekologinen teknologia, joka voi tuoda uutta ideaa yritystoimintaan. Tarjoamme ratkaisuja ja yksilöllistä palvelua liiketoiminnan kasvattamiseen tehokkaasti ja innovatiivisesti.

Kiinnostuitko? Ota yhteyttä: ilkka.hunnakko@primapower.com



Tapahtuman anti kiinnosti ja herätti paljon keskustelua. Prima Additive 3D-tulostuskonetta sai seurata myös toiminnassa (yläkuva).





Halu kasvaa ja kehittyä sai investoimaan

Keravalla toimiva Uudenmaan Ohutlevy Oy valmistaa ohutlevykomponentteja ja -kokoonpanoja kone- ja laitevalmistajille eri toimialoilla. Valtaosa tuotannosta on yksittäisiä komponentteja sekä erinäisiä kokoonpanoja, mutta myös hitsattuja kokoonpanoja. Suurin volyymi ulos lähtevästä tavarasta on leikattua, särmättyä, kierteitettyä ja muuten erinäisillä kiinnikkeillä valjastettuja tuotteita.

Kuvassa toimitusjohtaja Janne Jääskeläinen (vas.) ja tuotantopäällikkö Pasi Haverinen

Yritys perustettiin vuonna 1992, nimellä NS-Ohutlevy Oy. Toimikenttänä oli alunalkaenkin alihankinta. Merkittävä osa yrityksen asiakaskunnasta on edelleen lähtöisin näiltä alkuvuosilta. Pitkä asiakassuhde kertoo molempuolisesta luottamuksesta ja oikeanlaisesta kehityksestä; asiakkaita on osattu palvella oikein ja on pystytty vastaamaan tarpeisiin. Vuosien varrella valmistusmenetelmien ja -välineiden kirjo on kasvanut särmäyksestä monipuolisiin ohutlevykonepajan toimintoihin.

- Teemme alihankintaa, joten valmistettavien tuotteiden speksit tulevat asiakkailtamme jo hyvin valmiina. Toki olemme mukana niissä vaiheissa kuin on tarve ja mitkä liittyvät valmistustekniikkaan. Ohutlevytuotteiden suunnittelu on todella kehittynyt vuosikymmenten aikana CAD ja muiden softien ja ohjauksien osalta. Niitä hyödyntämällä kaikki osat sovitellaan yhteen ennen varsinaista valmistamista, kertoo yrityksen toimitusjohtaja Janne Jääskeläinen.

Jääskeläinen omistaa Uudenmaan Ohutlevy Oy:n puoliksi yhdessä tuotantopääällikkö Pasi Haverisen kanssa. Haverinen aloitti yrityksen palveluksessa jo opiskeluaikana kesällä 1995, kun yritys osti ensimmäisen levytyökeskuksen. Tehtävänä oli piirtää CADilla kuvia ja ohjelmoida levytyökeskusta.

- Levariohjelmia on sittemmin tullut jokunen kymmenentuhatta väännettyä, muttei tosin viimeiseen kymmeneen vuoteen, Haverinen kertoo.

Jääskeläinen paljastaa yrityksen valttikortteiksi muun muassa joustavan palvelun sekä vahvan osaamisen vaativiin ohutlevytöihin, etenkin särmäyksessä ollaan erityisen hyviä.

- Pyrimme olemaan mukavia heppuja, joiden kanssa on helppo työskennellä. Nopeus, laatu, toimitusvarmuus ja hinta ovat enemmänkin kynnysehtoja asiakkaille. Nämä on oltava kunnossa. Kilpailu on kovaa ja kilpailijat ovat aktiivisia varsinkin uusien asiakkaiden hankinnan saralla. Olemme kiitollisia, että meidän jo olemassa olevat asiakkaat tuntevat meidät ja arvostavat toimintaamme.

”Yrityksen valttikortteja ovat muun muassa joustava palvelu sekä vahva ohutlevytyöosaaminen”



Lävistyksen ja laserleikkuun yhdistävä Combi Genius oli nappivalinta monipuoliseen alihankintavalmistukseen.



Prima Powerin kombiteknologia vakuutti

Uudenmaan Ohutlevy Oy on hankkinut vasta hiljattain ensimmäisen Prima Power -koneen. Kiinnostus laserleikkausta ja lävistystä yhdistävään Combi Genius 1530 -kombikoneeseen heräsi Prima Powerin järjestämällä avoimien ovien päivillä Seinäjoella alkuvuodesta 2020.

- Mietimme silloin 2D-laserille levyvarastoa, koska meillä oli pulaa leikkaus- kapasiteetista. Sitten tuli korona ja asia jäi. Kunnes viime talvena kipuillimme jälleen leikkauksen kapasiteetin kanssa. Tuossa vaiheessa jo tiesimme, etteivät koronan vaikutukset olleet meille pitkäaikaiset ja työtä riitti, Jääskeläinen kertoo.

“Prima Powerin kombikoneella saimme kaksi kärpystä yhdellä iskulla.”

Prima Powerin Combi Genius 1530 -kombikoneen valintaan vaikutti suuresti sen kompakti koko. Yrityksessä oli jo ennestään 2D-laser ja levytyökeskus levyautomaatiolla eikä kolmas kone olisi mahtunut tiloihin millään, Jääskeläinen kartoittaa investointipäätöksen taustoja.

- Ajattelimme ensin investoida laseriin liitettävään tornivarastoon, mutta totesimme, että jos ainoa laserkoneemme olisi pitänyt laittaa pois toiminnasta varaston asennuksen ajaksi, niin aikataulullisesti ainoa sopiva aika olisi ollut viime vuoden kesä. Se ei sopinut ja asia lykkääntyi. Tiesimme myös, että meidän 15 vuotta vanha levytyökeskuskin rupesi olemaan ehtoon puolella, emmekä pärjää kuitenkaan ilman sitäkään.

- Kombikoneella saimme kaksi kärpystä yhdellä iskulla eli lävistys- ja laserkapasiteettia. Ennen päätöstä kyselimme muilta ohutlevyvalmistajilta kokemuksia Priman kombikoneesta ja tottakai hintakin on investoinnissa tärkeä asia.

Elämä uuden koneen kanssa on vielä alussa, mutta jo nyt on nähtävillä sen tuomia hyötyjä ja etuja.

- Sellaiset tuotteet, joiden valmistus vaati aiemmin laserleikkausta, epäkeskoprässillä lyötyjä vetoja ja kierteitystä voidaankin nyt valmistaa nopeammin ja tehokkaammin kombikoneella. Tuote tulee näiltä osin yhdellä koneella valmiiksi ja myös kustannustehokkaammin kuin aiemmin, Jääskeläinen kiittelee.



Toimiala: Sopimusvalmistus
Perustettu: 2011
Liikevaihto: 4,3 Milj.€ (06/2021)
Henkilöstö: 23
Toimipaikka: Kerava
Ensimmäinen Prima Power -investointi: Combi Genius 1530 + Compact Express -levynkäsittelyautomaatio

www.uudenmaanohutlevy.fi

Suorituskyvyn kaikki puolet – Prima Power Blechexpo 2021-messuilla



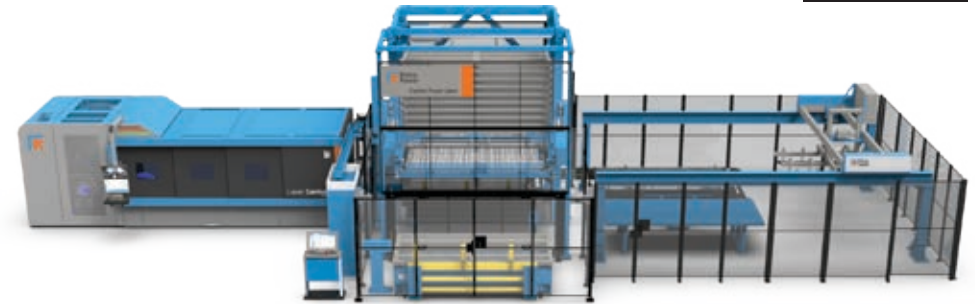
Prima Power esittelee uusimpia ratkaisujaan ohutlevyteollisuuden moniin tarpeisiin Blechexpo -messuilla 26.-29. lokakuuta 2021. Prima Powerin teemana messuilla on ”suorituskyvyn kaikki puolet”. Vierailijat voivat tutustua Prima Powerin laajaan valikoimaan teknologioita, jotka kattavat koko tuotantoketjun.

2D-laserleikkauksen saralla esittelemme **Laser Genius+** -koneen, joka mahdollistaa korkean suorituskyvyn, tehokkuuden, laadun, helpokäyttöisyyden, automaation ja älykkään tuotannon. Laser Genius+ on yhdistetty automaattivarasto Combo Tower Laseriin sekä uuteen ja älykkääseen PSR 2D -poiminta- ja pinontarobottiin. Se on tehokas ratkaisu poiminnan ja pinonnan materiaalivirran ohjaamiseen nopealla ja joustavalla tavalla.

Kombiteknologiavalikoimastamme esittelemme lävistystä ja kuitulaserleikkausta yhdistävän **Combi Sharp** -koneen, joka on kompakti, nopea ja energiatehokas. Se on yhdistetty **Compact Expressiin**, joka on täysin automatisoitu materiaalinkäsittelylaite. Sen avulla on mahdollista luoda useita yhdistelmiä automaattisista ja manuaalisista lastaus- ja purkuskleistä.

Osastollamme on nähtävillä myös **BCe Smart** -taivutussolu, joka on mullistava taivutusratkaisu sen integroidun turvallisuuskonseptin ansiosta: käyttäjä voi keskittyä pelkästään arvoa tuottaviin toimintoihin visuaalisten laitteiden ja äänimerkkien opastuksella. Kompakti koko ja yhdistetyt lastaus- ja purkutoiminnot takaavat erinomaisen tuottavuuden.

Esittelemme myös koko laajan ohjelmistokokonaisuutemme, joka on suunniteltu tukemaan automaation eri tasoja. Yksinkertaisesta informaatiovirran automatisoinnista aina täysin automatisoituun miehittämättömään tuotantoon ja staattisesta nestaukseen perustuvasta tuotannosta jatkuvasti muuttuvaan massatuotantoon.



2D-kuitulaserkone Laser Genius+ yhdistettynä PSR 2D -poiminta- ja pinontarobottiin ja Combo Tower Laser -automaattivarastoon



Lävistystä ja kuitulaserleikkausta yhdistävä Combi Sharp -kombikone sekä Compact Express -materiaalinkäsittelylaite



BCe Smart -taivutussolu, jossa yhdistetty lastaus- ja purkutoiminto

Suorituskyvyn kaikki puolet



Tarjoamme kaiken ohutlevyjen työstämiseen tarvittavan teknologian koko tuotantoketjuun. Esittelemme Blechexpoissa laserleikkausta, taivutusta, lävistystä, yhdistelmäkoneita, järjestelmiä, automaatiota ja ohjelmistoja. Lisäksi ensimmäistä kertaa samalla osastolla esitellään myös materiaalia lisäävää valmistusta.

Tule käymään ja löydä liiketoimintaasi parhaiten soveltuva ratkaisu.

26.-29.10.2021
Blechexpo – Stuttgart



<https://bit.ly/blechexpo21>

Prima Power -myynti



Mikko Fiskaali
Myyntijohtaja,
Suomi
050 312 2855



Ilkka Hunnako
Myyntipäällikkö
040 831 9450



Jani Huopaniemi
Myyntipäällikkö
045 222 7777



Jorma Kujala
Myyntipäällikkö
050 341 8599

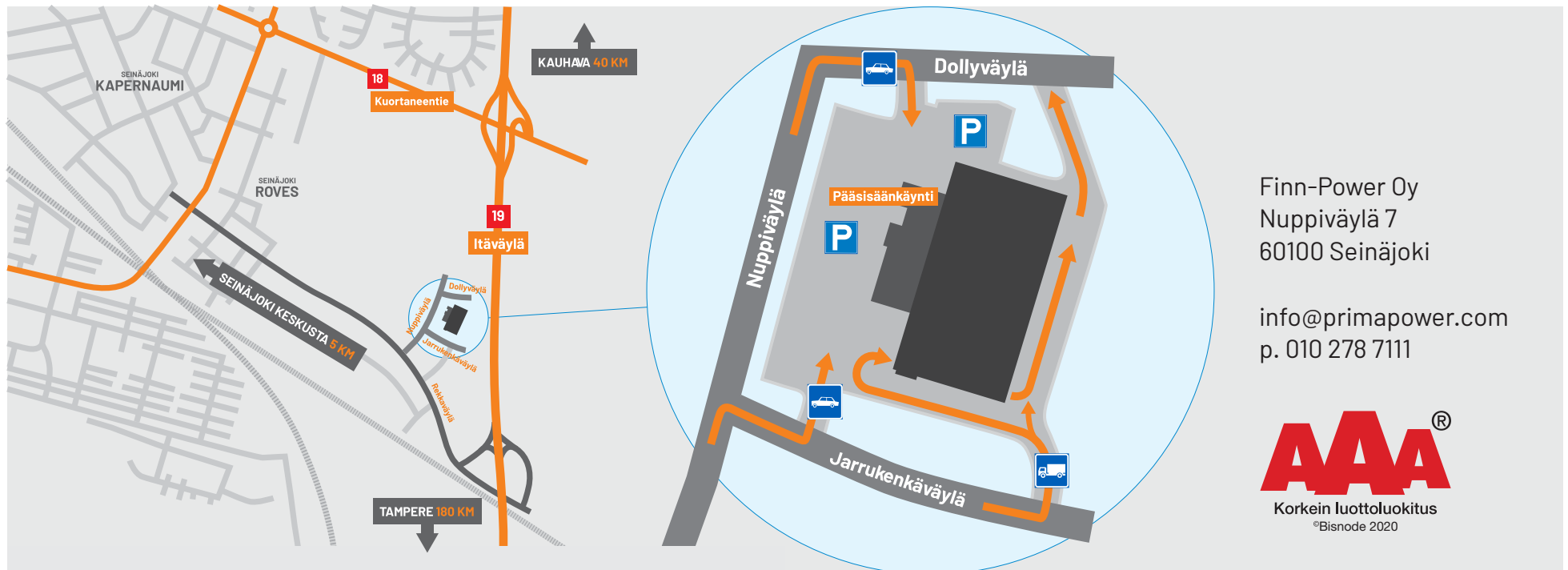


*Key to better
productivity*

After Sales

Avoinna	arkisin klo 7.30 – 17.00
Puhelin	010 230 7230
Faksi	(06) 428 2083
Huolto	huolto@primapower.com
Varaosat	varaosat@primapower.com

Sähköpostit ovat muodossa etunimi.sukunimi@primapower.com



Finn-Power Oy
Nuppiväylä 7
60100 Seinäjoki

info@primapower.com
p. 010 278 7111

