

# Uusi keksintö antaa kustannussäästöjä

Innovaatiot vaativat kivenkovaa osaamista, yrittäjyyttä ja pitkäjänteisyyttä. Esimerkki tästä on PEAB:lla työskentelevä kirvesmies Jukka Käsäkangas. Hän on kumppaneineen kehittänyt uuden kojerasian, joka mahdollistaa nopean, yksinkertaisen ja virheettömän asennuksen rakennustyömailla. Keksinnöllä on suuri potentiaali – mutta myös suuret haasteet.

Uutta Boxel-kojerasiassa on sen rakenne, joka mahdollistaa asennuksen suoraan seinälevyyn siinä vaiheessa, jolloin varmuudella tiedetään mihin rasia pitää sijoittaa. Perinteinen kojerasia asennetaan talon runkorakenteeseen, ja asennus vaatii useamman työvaiheen kuin Boxel. Perinteinen rasia vaatii usein myös ylimääräisiä rakenteita.

Boxel on hieman kalliimpi kuin perinteiset rasiat, mutta säästö työajassa on moninkertainen. Alustavien tietojen mukaan Boxel-rasian asennus on keskimäärin noin 10 minuuttia nopeampaa kuin perinteisen kojerasian asennus. Jos asennuskohteeseen tulee esimerkiksi 100 kojerasiaa, säästää Boxel karkeasti ottaen melkein 17 tuntia asennustyöaika.

– Lisäksi rasia on aina oikeassa paikassa, Käsäkangas sanoo.

Boxelin myötä perinteinen köydenveto siitä, kuuluuko rasian asennus sähkömiehelle tai kirvesmiehelle siirtyy historiaan. Se, joka asentaa seinälevyn, voi kiinnittää myös rasian.

Monet rakennusliikkeet ja talotehtaat ovat kokeilleet Boxelia. Tuote on parhaillaan kokeilussa mm. PEAB:lla Villan koulun työmaalla Kokkolassa.

– Menin töihin työmaalle, ja päätettiin sähkömiesten kanssa kokeilla Boxelia. Se on yksi pilottikohteistamme, Käsäkangas kertoo.

Käyttäjien palaute on ollut positiivista kautta linjan.

– Sähkömiehet ovat olleet tuotteesta innostuneita, ja rakennusalallahan ei katsota toimimatonta ratkaisua viittä sekuntia kauempaa, Käsäkangas toteaa.

Markkinointi haasteena

Kaikki näyttää siis hyvältä. Boxel on jo sarjatuotannossa ja patenttihakemuksen käsittely on Suomessa loppusuoralla. Keksintösäätiön tutkimuksen mukaan vastaavaa tuotetta ei ole olemassa. Innovaatio on saanut tukea Keksintösäätiöltä ja palkinnon Innosuomi-kilpailussa. Keksinnöllä näyttäisi siis olevan valtava potentiaali.

Toisaalta haasteetkin ovat melkoiset. Kilpailu tässä tuotesegmentissä on erittäin kovaa ja rakennusalalla on muutenkin vaikea saada läpi uusia ratkaisuja.

– Rakennusteollisuus on perinteisesti hyvin konservatiivinen ala. Tehdään mielellään asioita vanhalla konstilla. Lisäksi sähkötukussa on tuotteita todella paljon. Vaatii paljon kenttätöitä, että saa oman tuotteen näkymään hyllyssä. Olisi tärkeää, että ihmiset saisivat tietää tuotteesta ja uskaltaisivat kokeilla sitä, Käsäkangas sanoo.

Tuotteen markkinointia ja jatkokehitystä varten Käsäkangas on perustanut yrityksen nimeltä Revolte Oy kahden kumppaninsa kanssa. Käsäkangas jatkaa kirvesmiehenä PEAB:lla ja kumppanit työskentelevät päätoimisesti uudessa yrityksessä.

– Boxelin markkinointi oman työn ohella ja omin voimin on todella haasteellista, mutta tuote on jo myynnissä joillakin tukkureilla, ja tuntuu siltä, että kiinnostusta on.

Käsäkangas ei ole päätoiminen tuotekehittäjä, vaan raudanluja rakentamisen ammattilainen. Innovaatio on syntynyt hänen parikymmenvuotisesta kokemuksestaan rakennustyömailla. Boxelin kehittäminen on ollut hänelle uudenlainen ja opettavainen kokemus.

– Tämä on ollut erittäin mielenkiintoista. Olen luonteeltani henkilö, joka haluaa saada asiat valmiiksi saman tien, mutta tällainen kehittelytyö vaatii kyllä kärsivällisyyttä.

Käsäkankaalla on monta uutta ideaa Boxelin jatkokehitykseen. Ne edellyttävät kuitenkin, että perusidea – uusi asennustapa – lyö läpi ja Boxelin myynti lähtee kunnolla käyntiin.

– Ajatuksia on enemmän kuin ehtii muistiin merkitä, Käsäkangas sanoo.

Lisätietoja: <http://www.revolte.fi>