

## Från ny produktidé till företagsverksamhet

Karlebyföretaget Revolte Oy:s namn kommer från orden revolution som betyder något epokbildande eller kullstörtande och volt -enheten för spänning - samt bokstaven -e som allmänt används i samband med elektricitet. Namnet är synnerligen utmärkande för företaget som grundades år 2010 och har utvecklat och tillverkar eldosan Boxel samt ny metod för att montera en eldosa.

- Allting började med en idé. Vi ville hitta en så snabb, enkel och effektiv metod som möjligt för att sätta fast en eldosa. Den som är den ursprungliga fadern till idén är **Jukka Känsäkangas** som jobbar i byggnadsbranschen. Han hade redan länge funderat på hur man skulle kunna montera eldosor snabbare och fiffigare, berättar **Jyrki Hänninen**.

Känsäkangas och **Tomi Pajunpää** jobbade med att utveckla idén på tu man hand till det skede då den kunde presenteras. Eftersom ingendera av dem behärskande formteknik så tog de kontakt med Hänninen som Pajunpää hade lärt känna i tidigare arbetssammanhang.

- Vi slog oss ihop för att utveckla en produkt som kunde tillverkas utifrån idén men också tanken hur det skulle gå att få metoden att fungera i praktiken. Vi fick med Uppfinningsstiftelsen som tänkte på idén och redde ut att den inte hade patenterats någonstans, berättar Hänninen och Pajunpää.

Det blev aktuellt att grunda Revolte först i det skedet när monteringsmetoden var klar. Hänninen påpekar att den ursprungliga tanken hade varit att sälja en licens åt något större företag i branschen. Då detta emellertid inte förverkligades föddes beslutet att börja produktifiera idén.

## Produktutvecklingen fick ta sin tid

Boxel som fick priset Innosuomi 2010, en eldosa med sin egen monteringsmetod är planerad för att försnabba monteringen av eldosor och byggnadsskivor. Då eldosan på sätt och vis blir hängande innanför väggstommen och installeras direkt i ytlagret behövs inte längre dubbel dimensionering och monteringen blir snyggare är med den traditionella monteringslösningen. Metoden som grundar sig på lock-nagelmetoden sparar upp till femton minuter per dosa.

- Produkten ser väldigt enkel ut när den är färdig, men den har inte varit enkel att skapa. Idén är cirka tre år gammal och det tog oss allt som allt cirka två år att utveckla den. Det är alltså fråga om ett ganska långt projekt, konstaterar Hänninen ja Pajunpää.

Vi idéade och sysslade med utveckling på fritiden. De tre driver fortfarande företaget vid sidan av sina huvudjobb. Hänninen påpekar att de lät produktutvecklingen ta sin tid för de ville ha en så färdig produkt som möjligt att föra ut på marknaden.

- Av själva dosan hade vi ungefär sju prototyper och av locket gjorde vi fem versioner innan vi var nöjda och började testa den i 0-serien på fältet och sedan de slutliga verktygen för serieproduktion, berättar han.

Man har låtit testa produkten av elentreprenörer, timmermän, byggfirmor och husfabriker i första hand i närområdet men också så långt bort som i Jyväskyläregionen. Det har inte ännu kommit någon negativ respons.

### **Målet att bli marknadsledande i Finland**

För närvarande upplever Revolte Oy lanseringsskedet under vilket produkten börjar marknadsföras på allvar i Finland. Både Hänninen och Pajunpää medger att det är arbetsdrygt att marknadsföra och sälja och därför har de för avsikt att anställa ett verkligt proffs på försäljning.

- Trots att elmontören är den som förstår sig på hur lätt eller svårt det är att montera en eldosa, är det inte han som ansvarar för anskaffningarna. De som beslutar om anskaffningarna förstår inte nödvändigtvis någonting av hur jobbet ska göras. Det är därför som vi motiverar dethär med att det spar tid.

Revolte Oy har som mål att utmana större aktörer i branschen och att nå en marknadsledande position inom tre år. När marknadsföringen fått god fart i Finland är följande mål att rikta in sig på marknaderna i Baltikum, Ryssland och de nordiska länderna.

- Den ledande rollen på marknaden stöttas också av att vi redan i ett tidigt skede har fäst uppmärksamhet vid brandningen i samarbete med reklambyrån Mainostoimisto Heinäkuu. Eldosan har också fått ett eget namn, Boxel, medan andra motsvarande produkter inte har något namn, påpekar Hänninen och Pajunpää.

I fortsättningen har de för avsikt att utveckla också andra innovativa produkter för byggbranschen som underlättar och effektiviserar arbetet.

*Tomi Pajunpää och Jyrki Hänninen är nöjda med att tillsammans med Jukka Känsäkangas har lyckats bygga upp en fungerande produkt ur tomma intet/som började med endast en idé och som inte har fått någon som helst negativ respons.*

**Revolte Oy:s hemsidor>>>[www.revolte.fi](http://www.revolte.fi)**