

# HAKEE ASIAKKAILLEEN PARHAAT RATKAISUT

**M**iika Gladin luotsaama GH-Rakennustekniikka Oy rakennuttaa yli 20 vuoden kokemuksella pien- ja omakotitaloja pääkaupunkiseudulla ja Uudenmaan alueella, suorittaen myös monenlaisia uudisrakentamisen tehtäviä, saneerauksia, LVI-töitä ja asennuksia. Rakennushankkeet tehdään alusta loppuun viimeisteltyinä ja huolella, asiakkaan tarpeet ja toiveet lähtökohdana. Meitä kiinnosti niin yrittäjyys, ajankohtainen kivitalokohde Espoon Lintuvaarassa kuin asiakkaankin miitteet yhteistyöstä.

GHRT perustettiin vuonna 2008 Gladin työskenneltyä LVI-asentajana kymmenisen vuotta. Hän arvelee, että yrittäjäksi lähteminen oli pohjimmiltaan luonnekysymys.

”Halusin oppia käytännössä koko rakentamisen ketjun, halusin enemmän ja itsenäisempää. Perustimme aluksi kumppanin kanssa kommandiittiyrityksen, jonka tavoite oli rakennuttaa lähinnä pientaloja ja tehdä saneerauksia, LVI-puoli sisältyen. Jonkun vuoden jälkeen kumppani irtautui yhtiöstä ja jatkoin itsenäisesti. Tuoreena yrittäjänä ajattelin, että kaikki pitää itse tehdä ja itse osata. Se tarkoitti alkuvuosina työtä 24/7 ja kieltämättä haastaviakin hetkiä.”

## Täällä työskentelee ammattilaisia, joihin olen oppinut tukeutumaan ja luottamaan.

### Eteenpäin onnistuneiden hankkeiden kautta

Työvuosien myötä yhteistyöverkostot eri toimijoiden kanssa vakiintuivat ja onnistuneiden hankkeiden avulla GHRT:n jalansija markkinoilla Gladin mukaan tukevoitui ja yritys lähti kasvamaan.

”Vielä nykyäänkin haluan olla mieluummin haalarit päällä ja teen töitä vaikka useammillakin työmailla. Haluan olla rivissä, en sen takana, enkä pelkästään päälle katsojana. Mielestäni on tärkeää olla paikalla ja työvaatteissa, kun asiakas tulee katsomaan. Nyt kuitenkin suhteutan aikatauluni niin, että arvioin vaiheet joissa minua ei tarvita ja ratkaisevissa kohdissa olen aina mukana ja vastaamassa kysymyksiin tai huoliin.”

”Täällä työskentelee ammattilaisia, joihin olen oppinut tukeutumaan ja luottamaan. Itse teen sen minkä ehdin esim. työnjohtajana. En yleensä ota ulkopuolisia, vaikka työtä joutuu usein porrastamaan. Olen huono käyttämään aliorjakoitsijoita, luotan omiin ammattilaisiini ja nokkamiehetkin löytyvät omista riveistä.”

”Markkinointi on tapahtunut käytännössä suosituksien kautta. Joku tietää tai on kuullut onnistuneesta rakennushankkeestamme. Omat rahoituskohteet markkinoimme välityksen kautta, mutta nyt ollaan markkinassa, jossa gryndaus ei ole mielestäni vaihtoehto. Kun iso rakentaminen pysähtyy, korjausrakentaminen

on aina suhteellisen vakio, ja olemme siinäkin vahvasti mukana. Tarvetta ja korjausvelkaa tässä maassa riittää.”

### Vahvat ja luottamukselliset verkostot tukemassa hankkeen etenemistä

Miika Glad kokee, että esimerkiksi juuri tässä Lintuvaaran kivitalohankkeessa on valinnut hyvä yhteisymmärrys ja luottamus on ollut molemminpuolista.

”Toteutamme asiakkaillemme yksilöllisiä kohteita aloituskokouksesta loppukatselmukseen, aina asiakkaan toiveen mukaan. Lähdän siitä, että asiakkaalle haetaan parhaat ratkaisut. Selvitän yhteistyökumppaneiden kanssa optimaaliset ratkaisut ja kilpailutan. Teen myös ehdotuksia ja tarjoan vaihtoehtoja hankinnoille, vaikka ei suoraan pyydetä. Asiakkaan tahto ja valinnat edellä kuitenkin aina mennään. Asiakas on kaiken lähtökohhta ja pyrimme palvelemaan häntä yksilöllisillä ratkaisulla, emme yritä kilpailla sarjatuotannon kanssa.”

”Asiakkaan kohtaaminen on tärkeää, PR-työtä tavallaan, ja jos kemia ei toimi voi eteneminen olla takkuista. Näissäkin harvoissa tapauksissa hoidan työni aina parhaan taitoni mukaan, mutta kieltämättä joskus olen lähtiessäni hakannut päätäni auton rattiin.”

### Moni tietää – mutta juuri palvelua tarvitaan

Lintuvaaran Lammi Kivitaloissa on rakennustarvikkeiden ja -materiaalien sekä pintamateriaalien osalta on pääyhteistyökumppanina Stark, Glad kertoo.

”Edellytän toimittajilta oma-aloitteisuutta, yhteydenpitoa ja asiallista hintaa. En tyrkyttämistä. Arvostan vaihtoehtoja kertomista ja vinkkejä. Moni tietää, mutta juuri palvelu on se, jota tarvitaan. Pitää tulla fiilis, että tehdään yhdessä ja ollaan kiinnostuneita asiakkaasta. Logistiikan pitää toimia ja toimitusmuotojen selkeästi valittavissa. Täsmätoimituksien on pelattava, jos tarve on seitsemältä, tarve on seitsemältä – ei kahdeksalta tai sinne päin.”

”Verkostoistani on muodostunut vuosien aikana vahvat ja niiden keskeinen elementti on luottamus. Arvostan sitä, että voidaan puhua ja keskustella rehellisesti ja avoimesti kuin kaverille, samalla tietäen, että molemmat osapuolet ovat ammattilaisia. Henkilöpelii tämä on ja tämänkaltainen luottamus karttuu vuosien aikana.”

Lintuvaaran omakotitalokohteet tulivat Gladille Starkin vastuunmyyjän vinkin kautta. Tapasin rakennuttajan ja tunnelma ja keskustelut olivat sellaisia, joissa hyvä yhteistyö yleensä saa positiiviset ja rohkaisevat lähtökohdat.



RAKENNUSTEKNIikka OY

**VAHVAKSI  
RAKENTUNUT**

”Mielestäni keskeistä rakentamisen edistymisessä ja yleensä hankkeen etenemisessä on ollut yhteisymmärrys prioriteeteista eri toimijoiden ja sidosryhmien kesken.”

### **Lammi Kivitalot Lintuvaarassa nousevat ”vuorovedoin”**

Espoon Lintuvaaran idyllisellä omakotitaloalueella GH-Rakennustekniikka rakentaa kahta Lammi Kivitaloa rinnetontille. Ylempänä rinteessä asiakkaan omaan käyttöön tuleva suurehko kivitalo, ja toinen myöhemmin valmiina myytävä talo sijoittuu alemmas tien läheisyyteen.

”Lammi Kuorikivi® on uudehko kivimalli, jota käytimme molemmissa kohteissa. Se on nopea latoa ja helppo valaa yhden valuaukkopuolen ansiosta. Siinä ei ole valettavaa runkoa ulkopuolella ja sen voi pinnoittaa heti, jolloin alempi talo ehdittiin jo rapata ennen talvea.”

”Näitä kivitaloja onkin rakennettu ’vuorovedoin’. Rinteessä sijaitseva kivitalo edellytti louhintaa ja huomattavasti enemmän paikalla valettavia rakenteita. Kun se saatiin maaliin, ryhdyttiin rakentamaan alemmaa taloa. Kun toimitaan näin porrastetusti, työt eivät katkea missään vaiheessa ja työmaa etenee koko ajan. Tavoite on saada valmista kesäkuussa ja heinäkuussa keskitytään pihaan.”

Lintuvaaran kohteet on rakennuttajan toiveiden mukaan piirtänyt oma arkkitehti. Asiakas on myös valinnut materiaalit molempiin kohteisiin. Pidin tärkeänä, että pintamateriaalitkin päätetään jo hyvässä vaiheessa, se helpottaa tekemistä ja takaa työmaan jatkumisen keskeytyksettä.

### **Hankeosapuolten ammattitaito ja hankintaketjut kovaa luokkaa**

Kivitalot rakennuttavat **Peter ja Nea Schlauf**, jotka korvausilmaratkaisuja tarjoavan yrityksensä Velcon kautta ovat hyvin perillä siitä, miten rakennushankkeen tulee sujua ja millaista osaamista osapuolilta kaivataan. Peter Schlauf asuu itse viereisellä tontilla, johon rakennutti talon 90-luvun puolivälissä.

**Jatkuu seuraavalla sivulla**



## Jatkoa edelliseltä sivulta

”Uuteen talooni jouduttiinkin hakemaan naapureilta lupavaiheessa vähän ylimääräisiä lupia, sillä se rakennetaan niin lähelle toisen tontin rajaa. Tässä tapauksessa auttoi, että naapurissa sattuu asumaan oma isäni”, Nea Schlauf nauraa ja jatkaa:

”Emme tunteneet GH-Rakennustekniikkaa ennestään, mutta luotin Starkin **Petri Haapaselta** saamaamme suosituksen ja siihen tartuinkin heti rakentajan tavattuani. Nyt on helppoa ja vilpittömästi todeta, että talojen suunnittelu, tekeminen ja rakentaminen on työmaalla järjestetty ja toiminut hienosti. Viivästyksiä ei ole tullut, sillä rakentajan ja toimittajan yhteistyössä ennakoitiin ja toimitukset suunnitellaan hyvin. Kovin on luottavainen olo siitä, että hommat tulee aina hoidettua suurella ammattitaidolla.”

Tekijöiden ja kumppaneiden kombinaatio on ollut hyvä, Peter Schlauf kehuu. ”Mielestäni hankintaketjut ja osapuolten ammattitaito ovat kovaa luokkaa. Ennenkin rakentaneena uskaltaa sanoa, että ammattitaito yrityksessä on parhaasta päästä. Työmaalla ei niin sanotusti ’räpistellä’, eikä mitään tule puskista, olemme olleet ajan tasalla ja informoituja. Rakentaminen sujuu toiveidemme mukaan, laadukkaasti ja aikataulussa.”

## Terassin yllä ”leijuu” näyttävä kattoratkaisu

Ylempään kivitaloon kesällä muuttava Nea Schlauf kertoo olleensa molempien talojen suunnittelussa mukana alusta alkaen.

”Arkitehtina tontin kivitaloissa toimi arkkitehtuuri-toimisto M.A.T ja arkkitehti **Markku Toivakka**. Omat toiveeni on hankkeessa otettu hyvin vastaan ja huomioitu. Itse haluan vaikuttaa

vahvasti pian ajankohtaiseksi tulevaan sisustamiseen ja kotini pintamateriaaleihin. On hyvä tehdä päätöksiä niiden osalta juuri nyt ja näin varmistaa materiaalit ajoissa työmaalle.”

Nea Schlaufin tuleva koti on pinta-alaltaan noin 190 m<sup>2</sup> ja varsin avara rinnetalo, jonka ympäri toisessa kerroksessa kiertää huikea terassi. Terassia kattaa julkisivupuolella kiinnostava kattoratkaisu, jossa katto ikään kuin leijuu ilmassa. Rakentaja Miika Glad toteaa, että aivan pohtimatta ei katon toteutus syntynyt.

”Kattoratkaisuksi haluttiin näyttävä ratkaisu, joka mahdollistaa esteettömän näkymän ympäristöön ja sen ansiosta terassilla voi oleilla mukavasti talon jokaisella sivulla. Siksi tukemaan ei haluttu ainuttakaan pilaria. Tukea jouduttiin kyllä jonkin aikaa pohtimaan, mutta ratkaisuksi löytyi poikittainen teräspalkki, joka kannattelee kattoa.”

Nea Schlauf pitää kattoratkaisua onnistuneena ja linjakkaana.

”Mielestäni se tuo ripauksen luksusta taloon. Taloon on haluttu panostaa, mutta ei nyt ihan jokaista kolikkoa, vaan järkevä ja toimiva kokonaisuus tietyillä tyyliä nostattavilla elementeillä. Alueella on paljon vanhaa omakotitalokantaa ja hiljattain uusiakin rakennuksia. On tärkeää, että nämä talot istuvat hyvin miljööseen. Totta kai, joitakin omintakeisia ja persoonallisia ratkaisuja myös.”

”Sisustuksessa tulen suosimaan minimalistista ja vaaleaa, mm. kovapuulattia on tulossa. Myöhemmin myytävän talon pintamateriaalit ja sisustuselementit tulevat olemaan ajattomia ja klassisia, jotta sopivat lähtökohtaisesti mahdollisimman moneen makuun.”

”Koen että rakentaja on kuunnellut ja pitänyt hyvin yhteyttä hankkeen aikana ja nyt odotankin jo innolla kesää ja muuttoa.”

