VALLOX News

Valloxin asiakaslehti | syksy 2026



Muuttuvat sääolosuhteet muokkaavat vientimaiden tarpeita

Investointi ilmanvaihtoon toimii myös investointina ympäristön hyväksi

Entalpiakenno tuo kosteuden takaisin sisäilmaan

Vallox Pureo – Yksi monipuolinen mallisto, monta käyttökohdetta

MyVallox CFi -koneet – ”Ehkä isoin projekti, joka Valloxilla on koskaan ollut”

SISÄLTÖ



Solum Topaasikodissa nautitaan hiljaisesta ilmanvaihdosta 32

Pääkirjoitus: Kohti parempaa sisäilmaa 3
Parhaat päätökset syntyvät kuuntelemalla 4
Rakennusalan haasteet ja mahdollisuudet 7
Uudet tuoteinnovaatiot vetävät myyntiä 9
Mikä on parasta Valloxin myynnissä työskentelyssä? 11



14
Ideasta innovaatioon – Tuotekehityksessä oivalluksia syntyy monista eri lähteistä



23
Kun apua tarvitaan, luottamus punnitaan – haastattelussa Toni Salonen, Äyräväinen Tampere Oy

”Ehkä isoin projekti, joka Valloxilla on koskaan ollut” 16
MyVallox 99 CFi 17
Entalpialämmönvaihdin tuo kosteuden takaisin sisäilmaan 18
Investointi ilmanvaihtoon toimii myös investointina ympäristön hyväksi 20
Kaikilla MyVallox CFi -ilmanvaihtokoneilla on verifioidut ympäristöselosteet 21
Yksi monipuolinen mallisto, monta käyttökohdetta 27
Älykäs ja kokonaisvaltainen ilmanvaihtoratkaisu 28
Millainen ilmankäsittelykone sopii kiertotalouden edistämiseen? 34
Vaatimukset kasvavat ja puhaltimet kehittyvät 35
Marko Kannisto tarttui haasteeseen ja kehitti uuden mitoitusohjelman 37
Yksi mies, monta markkinaa 40
Pilādžu mājas – kokonainen asuinalue Riiassa 44



46
Vallox Polska – Built on Trust and Shared Expertise

JULKAISIJA Vallox Oy
PÄÄTOIMITTAJA Elina Paavilainen
TOIMITUS JA TAITTO Maiju Koivula, Tanja Altti, Anneli Ojala
KANNEN KUVA Vallox Oy, kuvassa Vallox Pureo TX & Jukka Jalonen
PAINO Newprint Oy
PAINOS 1000 kpl
JAKELU LVI-alan ammattilaiset

VALLOX
www.vallox.com

KOHTI PAREMPAA SISÄILMAA



Elina Paavilainen
Markkinointi- ja viestintäpäällikkö

Hyvä lukija,

Pidät käsissäsi ihka ensimmäistä asiakaslehteämme, Vallox Newsiä. Nykypäivän digiviestinnän keskellä halusimme kokeilla myös tällaista perinteisempää formaattia, painettua lehteä, ja tuoda esiin muutakin kuin tuotteemme, vaikka niistäkin toki olemme ylpeitä. Menestys ei kuitenkaan synny pelkästään tuotteista, vaan toimintamme ydin on lopulta ihmisissä ja yhteistyössä. Teemme työtämme yhdessä asiakkaidemme, suunnittelijoiden ja muiden kumppaniemme kanssa, jotta lopulta voimme tarjota rakennuksissa asuville ja työskenteleville ihmisille parempaa sisäilmaa.

Toivomme tietysti, että lehti tarjoaa kiinnostavan katsauksen siihen, mitä meillä Valloxilla on viime aikoina saatu aikaan. Paljon on nimittäin tehty. Osa siitä näkyy asiakkaillemme uusina tuotteina, uudistuneina toimintatapoina tai tuotteidemme valintaa ja suunnittelua helpottavina tietoina ja palveluina. Osa kehityksestä taas tapahtuu yrityksen sisällä, jotta edellä mainitut asiat voivat toteutua. Tästä esimerkkinä on uusi sisäinen työkalumme myyjien työn sujuvoittamiseksi. Tavoitteena on lopulta yksi asia: entistäkin parempi asiakaskokemus.

Elokuussa julkaisimme myös ensimmäisen vastuullisuusraporttimme. Vastuullisuustyö on pitkäjänteistä ja tapahtuu askel kerrallaan. Toivomme raportin tarjoavan asiakkaillemme tietoa siitä, miten toimimme ja kannamme vastuuta ympäristöstä, ihmisistä ja liiketoiminnasta.

Vastuullisuus ja arvot näkyvät arjessamme monin tavoin. Ne tarkoittavat meille myös luottamusta ihmisiin ja mahdollisuutta ottaa ja kantaa vastuuta. Esimerkiksi kädessä pitämäsi lehti on suurelta osin markkinoinnin kesäharjoittelijamme Maiju Koivulan käsialaa. Tiimimme mietti yhdessä lehden teemat, mutta Maiju toteutti haastattelut, kirjoitti artikkelit ja teki ansiokkaan pohjantyön myös lehden taitosta ennen kesätyöpestinsä päättymistä.

Yrityksenä katsomme tulevaisuuteen innostunein ja luottavaisin mielin. Olemme tehneet päämäärätietoisesti työtä laajentaaksemme tuotevalikoimaamme ja vastataksemme yhä paremmin asiakkaidemme tarpeisiin. Jo FinnBuild 2024 -messuilla kerroimme, että Vallox Pureo -ilmankäsittelykoneiden valikoima tulee kasvamaan merkittävästi. Nyt uudet tuotteet ovat olleet jo tovin saatavilla, ja kokemuksiakin niistä on jo kertynyt. Täysin ilman lastentauteja ei ole selvitty, kuten harvoin käy jotain uutta tehdessä. Koko ajan olemme kuitenkin oppineet, kehittyneet ja parantaneet ratkaisujamme asiakkaidemme palautteen pohjalta. Tästä on hyvä jatkaa. Näistä aiheista ja monesta muusta voit lukea lisää seuraavilta sivuilta.

Mukavia lukuhetkiä Vallox Newsin parissa, ja kiitos, että olet mukana luomassa parempaa sisäilmaa kanssamme!

Päätoimittaja



Toimitusjohtaja Kari Laakson johtamistyylin ytimessä on avoin keskustelu ja luottamuksen rakentaminen.

PARHAAT PÄÄTÖKSET SYNTYVÄT KUUNTELEMALLA

Valloxin uusi toimitusjohtaja Kari Laakso näkee yrityksen vahvuuksina tuoteosaamisen, tuotteiden laadun ja vahvan yhteishengen. Tulevaisuudessa katse on vahvasti Valloxin Suomen liiketoiminnan laajentamisessa, kansainvälisessä kasvussa sekä ratkaisuissa, jotka yhdistävät energiatehokkuuden sekä laadukkaan sisäilman.

Konetekniikan diplomi-insinööri **Kari Laakson** ura alkoi luuimplanttien parissa tuotekehityksen ja tuotannon tehtävissä. Merkittävin vaihe työuralla rakentui kuitenkin Kiilto Family -konsernissa, jossa hän työskenteli yhteensä 21 vuotta. Pitkän uransa aikana hän vastasi monipuolisesti niin teknisestä kehityksestä, tuotannosta kuin teollisen liiketoiminnan ja KiiltoClean-konsernin johtamisesta sekä myynnistä ja liiketoiminnan kehityksestä Intermedius Oy:ssä.

Vaikka ura Kiillossa oli menestyksekäs, Laakso koki haluavansa nähdä myös muita toimialoja ja laajentaa omaa kokemustaan. Päätös lähteä yrityksestä oli hänelle vaikea, mutta opettavainen. Hänen mielestään suuria päätöksiä ei kannata tehdä hätiköiden, mutta niiden kanssa ei myöskään pidä jäädä epäröimään loputtomiin.

Johtajana Laakso korostaa ennen kaikkea suunnan näyttämistä. Hänen mukaansa toimitusjohtajan tärkeimpiä tehtäviä on luoda organisaatiolle selkeä käsitys siitä, mihin ollaan menossa, miten tavoitteisiin päästään ja kuka vastaa mistäkin. Vaikka johtajan on ymmärrettävä liiketoimintaa, tuotteita ja niiden toimintaa riittävän hyvin, johtamisen keskiössä ovat ihmiset.

Omasta näkökulmastaan Laakso haluaa olla helposti lähestyttävä ja aidosti läsnä oleva johtaja. Hän pitää tärkeänä eri näkökulmien kuuntelemista, luottamuksen rakentamista sekä rauhallisuuden ja jatkuvuuden tunteen välittämistä organisaatioon. Hän pyrkii välttämään mikromanageerausta ja jakaa mieluusti vastuuta. Kokemuksen myötä hän on myös oppinut luottamaan yhä enemmän avoimeen keskusteluun ja yhteiseen pohdintaan pelkän intuition sijaan.



”Näin kiinnostavana yhdistelmänä sen, että Vallox on rakentanut asemansa vuosikymmenten aikana, mutta samalla sillä on edelleen vahva halu uudistua, kehittää toimintaansa ja tuoda markkinoille uusia tuotteita.”

- Kari Laakso

Omaa kehittymistään johtajana Laakso pitää jatkuvana prosessina. Hän on ammentanut oppia strategiaa käsittelevästä kirjallisuudesta, MBA-opinnoista ja erilaisista koulutuksista, mutta yhtä tärkeinä hän pitää sparrausta, mentorointia sekä palautteen antamista ja vastaanottamista. Hänen mukaansa johtaja ei ole koskaan valmis, vaan oppiminen jatkuu koko uran ajan.

Uusi alku Valloxilla

Valloxissa Kari Laaksoa puhutteli ennen kaikkea yrityksen ratkaisut, joilla tarjotaan parempaa asumisen ja elämisen laatua, vahva asema markkinoilla ja pitkä historia. Hän näki kiinnostavana yhdistelmänä sen, että yritys on rakentanut asemansa vuosikymmenten aikana, mutta samalla sillä on edelleen vahva halu uudistua, kehittää toimintaansa ja tuoda markkinoille uusia tuotteita. Myös Valloxin maine, nykyinen perheyritystausta sekä valmistavan teollisuuden toimintaympäristö olivat tekijöitä, jotka herättivät hänen kiinnostuksensa. Lisäksi hän arvosti sitä, että yrityksellä on vahva ote omasta toimitusketjustaan.

Valloxin yrityskulttuurin keskiössä Laakso näkee vahvan yhteishengen. Erityisenä vahvuutena hän pitää työntekijöiden ylpeyttä omasta osaamisestaan ja tekemisestään. Valloxilla arvostetaan työn tekemistä huolellisesti ja laadukkaasti, mikä näkyy niin tuotteissa kuin arjen toiminnassakin.

Kun Laaksolta kysyy mieleenpainuvinta muistoa Valloxilta, hänen ajatuksensa palaavat tehtaan arkeen ja kohtaamisiin henkilöstön kanssa. Erityisesti hän arvostaa niitä keskusteluja, joita on käynyt työntekijöiden kanssa tuotannon keskellä. Keskusteluissa on välittynyt vahva ammattiylpeys, sitoutuminen omaan työhön sekä molemminpuolinen arvostus, jotka ovat vahvistaneet hänen käsitystään Valloxista ja sen ihmisistä.

Kohti kestävää tulevaisuutta

Tulevaisuutta tarkastellessaan Kari Laakso uskoo, että rakennusalan sääntelyssä energiatehokkuus säilyy edelleen vahvasti esillä. Hän pitää kehitystä tärkeänä, mutta toivoo keskustelun laajenevan myös sisäilman puhtauteen ja laatuun, joiden merkitys asumiselle ja ihmisten hyvinvoinnille on keskeinen. Laakson mukaan energiatehokkaiden ratkaisujen rinnalla olisi tärkeää kiinnittää nykyistä enemmän huomiota siihen, millaisessa sisäilmassa ihmiset arkeaan viettävät.

Jos hän saisi muuttaa yhden asian rakennusalalla välittömästi, se olisi tulevaisuudenuskon vahvistaminen. Hänen mielestään ala kaipaa optimismia, investointihalukkuutta ja rohkeutta katsoa eteenpäin. Samalla hän nostaa esiin jatkuvasti kasvavan sääntelyn ja raportointivelvoitteiden määrän, jotka lisäävät yritysten hallinnollista kuormaa. Vastuullisuus ja regulaatio ovat tärkeitä kehityksen ajureita, mutta niiden tasapainoon olisi hänen mielestään syytä kiinnittää huomiota.

Valloxin tärkeimmiksi kilpailueduiksi Laakso nimeää vahvan teknisen osaamisen, tuotteiden korkean laadun sekä niiden soveltuvuuden vaativiin pohjoisiin olosuhteisiin ja säänneltyihin markkinoihin. Lisäksi hän korostaa toimitusvarmuutta, kestävyyttä, energiatehokkuutta sekä tunnettua brändiä. Kilpailukykyä vahvistavat myös kattava jakeluverkosto ja vahva asiakaspalvelu, joiden avulla asiakkaat saavat tukea koko tuotteen elinkaaren ajan.

Laakso uskoo Valloxin pystyvän rakentamaan entistä vahvemman aseman kansainvälisesti.



Kasvumahdollisuuksia Laakso näkee Suomessa asuntorakentamisen suhdanteen parantuessa sekä erityisesti toimitilailmanvaihdossa ja vientimarkkinoilla. Vaikka eri markkinoiden vaatimukset ja tekniset erityispiirteet tuovat oman haasteensa, hän uskoo Valloxin pystyvän rakentamaan entistä vahvemman aseman kansainvälisesti.

Viiden vuoden päähän katsottaessa Laakso toivoisi näkevänsä otsikon, jossa Vallox tunnetaan markkinoiden energiatehokkaimman ja sisäilman laadun kannalta edistyksellisimmän lämmöntalteenottoratkaisun kehittäjänä. Hänelle tällainen tunnustus kertoisi ennen kaikkea siitä, että yritys on onnistunut uudistamaan markkinaa, tuomaan uusia innovaatioita asiakkaidensa käyttöön ja luomaan henkilöstölle aihetta ylpeyteen.



Kari Laakso tutustui perusteellisesti myös tuotantoon aloittaessaan työnsä Valloxilla. Hän valmisti itse laitteita ja pääsi juttelemaan työntekijöiden kanssa heidän ajatuksistaan.

”Keskusteluissa välittyi vahva ammattiylpeys, sitoutuminen omaan työhön sekä molemminpuolinen arvostus”, toteaa Laakso.

RAKENNUSALAN HAASTEET JA MAHDOLLISUUDET

Suomen rakennusala on käynyt läpi poikkeuksellisen haastavaa ajanjaksoa, mutta tulevaisuudessa on nähtävissä myös uusia mahdollisuuksia. Valloxin myyntijohtaja Markku Marttala kertoo, miten energiatehokkuusvaatimukset vaikuttavat alaan ja mitä asioita tulevaisuuden ilmanvaihtokoneilta tarvitaan.

Rakennusalan jo yli neljä vuotta jatkunut laskusuhdanne on näkynyt tavalla tai toisella jokaisen alan toimijan arjessa. Tutkimusten mukaan Suomeen pitäisi rakentaa vuosittain 36 000 asuntoa, jotta asuntokanta uusiutuisi riittävästi. Viimeiset vuodet Suomessa on rakennettu vain 15 000 – 20 000 asuntoa, mikä johtaa asuntokannan nopeaan vanhenemiseen.

Uudisrakentamisen lisäksi ilmanvaihtoremonttien määrä on vähentynyt. Vaikka tässä vaikeassa markkinatilanteessa on nähty remontoinnin innostavan ihmisiä, se ei ole välittynyt ilmanvaihtoremontteihin asti. ”Ilmanvaihtoa ei välttämättä koeta samalla tavalla kuin muita remonttikohteita, sillä se ei ole näkyvää. Vesijohdot on pakko vaihtaa, jos ne alkavat vuotaa, mutta huonoa ilmanvaihtoa voi päätyä sietämään vuosia. Lisäksi jos koneellista ilmanvaihtoa ei ole ollut ollenkaan, ei voi tietää, mikä puuttuu”, myyntijohtaja **Markku Marttala** toteaa.

Markku Marttala
Myyntijohtaja



Keväällä 2025 Helsingin Verkkosaaressa rakennettiin vuokrakerrostaloa, jonne tuli Valloxin energiatehokkaat huoneistokohtaiset ilmanvaihtokoneet. Marttala uskoo, että ilmanvaihdon energiatehokkuus ja kestävän kehityksen asiat nousevat rakennusalallakin koko ajan tärkeämmiksi asioiksi.



Energiatehokkuus ja energiaremontit

Marttalan mukaan nykyisessä markkinatilanteessa ihmisten luottamusta tulevaisuuteen on vaikeaa saada takaisin yksittäisillä keinoilla. Hänen mielestään markkinatilannetta voisi kuitenkin auttaa valtion tasolla erillisillä verohuojennuksilla. Esimerkiksi energiaremontteja voisi helpottaa kotitalousvähennysten avulla. Lisääntyneet energiaremontit tukisivat myös EU:n energiavaatimuksia: ”Ilmanvaihto vie paljon energiaa, ja varsinkin painovoimaisessa ilmanvaihdossa ilman lämmitys on pelkästään energian tuhlaamista. EU:n energiatehokkuusvaatimukset ovat kiristyneet valmistettaville laitteille, joten miksei samoja vaatimuksia aseteta vanhoihin ilmanvaihtomenetodeihin?”, Marttala pohtii.

EU:n energiadirektiivit ovat olleet hyvin pinnalla rakennusalan keskusteluissa viime vuosina. Marttala kertoo, että vaikka energiadirektiivit ovat erittäin tärkeitä, ne ovat hieman kapeakatseisia. ”Direktiivit on luotu enemmän Keski-Eurooppaan, jolloin ne eivät palvele niin hyvin Pohjoismaiden olosuhteita. Esimerkiksi energialaskennat kennon sulatuksessa eivät huomioi sitä, että Valloxilla on jälkilämmitys- eikä etuvastukset. Laskenta direktiiveissä on myös hyvin pistemäistä”, Marttala toteaa.

Hänen mielestään energiatehokkuuden asema markkinoilla on myös muuttunut: ”Energiatehokkuuden osalta ilmanvaihtokoneissa on nähtävissä sama ilmiö kuin esimerkiksi sähköautoissa. Molempia pyrittiin tuomaan markkinalle vastuullisuuden näkökulmasta, mutta nykyään niitä ostetaan hinta edellä.”

Millaiselta tulevaisuus näyttää?

Marttala on toiveikas, että markkinatilanne tulee parantumaan ja ilmanvaihtokoneiden teknologia kehittymään. Hänen mukaansa tällä hetkellä Valloxin myyntitiimin ykköstavoite on palvella suunnittelijoita, varsinkin toimitilailmanvaihdon puolella: ”Haluamme auttaa heitä ja kehittää tuotteitamme yhdessä suunnittelijoiden kanssa. Ketterän organisaatiomme ansiosta meillä saadaan nopeasti palautteet kentältä tuotekehitykseen”, Marttala toteaa.

Tulevaisuudessa asuntokoot tulevat Marttalan mielestä suurentumaan kerrostalopuolella ja pienentymään omakotitaloissa. Lisäksi kestävän kehityksen asioista tullaan puhumaan enemmän, ja tuotteiden EPD:t voivat määrittää vahvemmin ostopäätöstä.

Hän lisää, että tulevaisuudessa eri laitteet voisivat tekoälyn avulla mahdollisesti kommunikoida toistensa kanssa. Lisäksi tekoäly voisi hallita esimerkiksi sähkönjakelua laitteille erityisesti sähköpulan uhatessa. ”Valloxilla on aina panostettu tuotteiden laatuun ja ominaisuuksien kehittämiseen. Otamme tulevaisuuden muutokset vastaan innolla”, Marttala toteaa.



Valloxilla huolehditaan, että myös alihankintana teetettävien tuotteiden valmistus sujuu sovitusti. Toimitusjohtaja Kari Laakso ja myyntijohtaja Markku Marttala kävivät alihankkijan luona vierailulla tarkastelemassa tuotteiden valmistusta, pakkausta ja laadunvalvontaa.

UUDET TUOTEINNOVAATIOT VETÄVÄT MYYNTIÄ

Uusia tuotteita ja ominaisuuksia tuodaan markkinoille säännöllisesti, ja myyntitiimillä on tärkeä rooli niiden tunnetuksi tekemisessä. Kotimaan myyntipäällikkö Jussi Holappa kertoo, miten asiakkaat ovat ottaneet vastaan uuden CFi-vakiovirtausteknologian ja millaisia tulevaisuudennäkymiä entalpiakennoilla on.

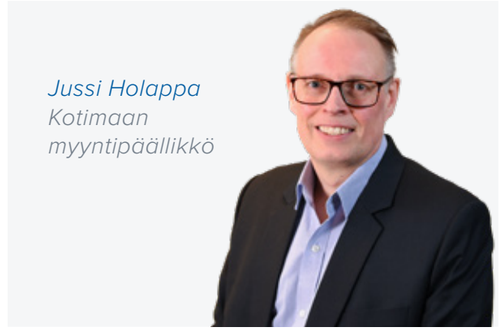
Myyntipäällikkö **Jussi Holapan** mukaan Valloxin myyntitiimin suurimpia vahvuuksia ovat ammattitaito, pitkä kokemus sekä asiakkaiden tarpeiden syvällinen ymmärtäminen. Lisäksi tiimin itseohjautuvuus näkyy arjessa vahvana kykynä viedä asioita eteenpäin. Häntä itseään innostaa myyntityössä asiakkaiden palvelu sekä hyvän sisäilman merkitys.

Holappa kertoo, että tällä hetkellä asiakkaiden kiinnostus kohdistuu erityisesti Valloxin vakiovirtausteknologiaan (CFi). Myös Valloxin laaja tuotevalikoima kerää runsaasti positiivista palautetta. Vaikka digitalisaatio ja tekoäly muuttavat toimintatapoja monilla aloilla, ilmanvaihdon myynnissä henkilökohtaisilla kohtaamisilla on Holapan mukaan edelleen suuri merkitys. ”Perinteinen jalkatyö toimii edelleen. Asiakkaat arvostavat kasvokkain tapahtuvia tapaamisia ja keskusteluja.”

Viime vuoden saavutuksista Holappa nostaa esiin koko myyntitiimin yhteisen onnistumisen: ”Olemme todella tyytyväisiä siihen, että saimme kasvua aikaan haastavassa markkinatilanteessa. Se oli koko tiimin yhteisen työn tulos.”

”Tuomme ihmisille hyvää sisäilmaa. Sillä on aitoa merkitystä ihmisten arkeen ja hyvinvointiin.”

- Jussi Holappa



Jussi Holappa
Kotimaan myyntipäällikkö

CFi-teknologia on herättänyt paljon kiinnostusta

Valloxin CFi-koneet ovat saaneet markkinoilta positiivisen vastaanoton. “Myynti on lähtenyt todella hyvin käyntiin”, Holappa kertoo. Hänen mukaansa CFi-koneiden vakiovirtaustekniikan edut ovat kiistattomat, ja asiakkaat ovat lähteneet rohkeasti testaamaan uusia koneita. Palaute on ollut erittäin positiivista kautta linjan. Myös asentajat ovat ottaneet koneet hyvin vastaan, koska CFi-koneisiin tullut ilmamääräsäätö nopeuttaa ja helpottaa käyttöönottoa huomattavasti.

Uusi teknologia herättää luonnollisesti myös kysymyksiä. Asiakkaat ovat pohtineet esimerkiksi CFi-koneiden puhaltimien toimintaa ja kestävyyttä. Holapan mukaan positiivisten käyttökokemusten perusteella voidaan kuitenkin sanoa, että huoli on ollut turha, eivätkä asiakkaat ole raportoineet ongelmista. Uusi teknologia on myös avannut ovia uusiin asiakkuuksiin. Se, että Vallox tarjoaa toimialalle jotain aidosti uutta, on herättänyt alan ammattilaisten kiinnostuksen.

Entalpiakenno yhdistää aiempien kennoteknologioiden parhaat puolet

Syksyllä 2026 Vallox otti seuraavan uudistusaskeleen ja toi Suomen markkinoille entalpiakennoilla varustetut ilmanvaihtokoneet. Vaikka entalpiakennolliset koneet ovat olleet jo pitkään saatavilla Valloxin vientimarkkinoilla, Suomen markkina on Holapan mukaan nyt vasta valmis niiden käyttöönottoon osana jatkuvaa kehittymistä.

Entalpiakenno yhdistää roottorilämmönvaihtimen ja levylämmönvaihtimen parhaat ominaisuudet: “Keskeinen hyöty on se, että entalpiakenno mahdollistaa kosteuden palautuksen huoneilmaan. Samalla ratkaisu vähentää sulatusjaksojen tarvetta ja säilyttää levylämmönvaihtimen edun siinä, ettei poistoilman hajuja siirry takaisin tuloilmaan”, kertoo Holappa.

Myynnillisestä näkökulmasta Holappa näkee entalpiakennon ja vakiovirtausteknologian yhdistelmän erittäin hyödyllisenä asiakkaille. “Tietenkin suosittelen sitä yhdistelmää”, hän toteaa. Holappa kuitenkin muistuttaa, että jos asunnossa ei synny juurikaan kosteutta, hyöty voi jäädä pienemmäksi. Esimerkiksi yhden henkilön taloudessa ei välttämättä pestä pyykkiä moneen viikkoon, jolloin kosteutta ei muodostu hirveästi. Silti useimmissa kohteissa kosteuden palautuksella saavutetaan merkittäviä etuja.

Valloxilla odotetaan entalpiakennojen herättävän runsaasti kiinnostusta. Samalla niiden uskotaan vahvistavan käsitystä siitä, kuinka merkittävä vaikutus ilmanvaihdolla on sisäilman laatuun. “Uskomme, että entalpiakennot tulevat yleistymään ja ne parantavat sisäilman laatua entisestään”, Holappa sanoo.

Jatkuva kehitys lähtee ihmisistä

Sekä CFi-teknologian että entalpiakennojen lanseeraus on hänen mielestään vahvistanut tunnetta siitä, että Vallox kulkee kehityksen kärjessä. Hän kertoo myös kuulleensa asiakkailta positiivista palautetta Valloxin edelläkävijyydestä.

Tulevaisuuteen Holappa katsoo luottavaisin mielin. Hän uskoo Valloxin jatkavan tuotteiden kehitystyötä ja uusien ratkaisujen tuomista markkinoille. Lisäksi hän luottaa siihen, että asiakkaat arvostavat jatkossakin innovaatioita, jotka parantavat asumisen mukavuutta ja sisäilman laatua.

Lopuksi Holappa nostaa esiin asian, joka tekee Valloxista erityisen työpaikan: ihmiset. ”Meillä on loistava myyntitiimi, mutta myös tehtaan ilmapiiri on erittäin hyvä. Yhteistyö sujuu kaikkien kanssa, ja tuntuu siltä, että olemme yhtä suurta perhettä”, hän mietiskelee.



Entalpiakennolla varustettu MyVallox CFi -ilmanvaihtokone huolehtii sekä ilmavirtojen tasapainosta että sisäilman kosteudesta ympäri vuoden.

”Tietenkin suosittelen entalpiakennollista CFi-konetta asuintaloihin!”, Holappa toteaa.

MIKÄ ON PARASTA VALLOXIN MYYNNISSÄ TYÖSKENTELYSSÄ?

Valloxin myyntitiimi koostuu ilmanvaihtoalan asiantuntijoista, joita yhdistää halu palvella asiakkaita parhaalla mahdollisella tavalla.

Myyntitiimi työskentelee päivittäin rakennusalan ammattilaisten, suunnittelijoiden, jälleenmyyjien ja urakoitsijoiden kanssa.

Teimme pikagallupin Valloxin asiakkuus- ja aluepäälliköiden kesken ja kysyimme, mikä heidän mielestään on parasta työssään Valloxin myynnissä. Vastauksissa korostui asiakkaiden auttaminen ja heille toimivan ja energiatehokkaan ratkaisun löytäminen.

Asiakkuus- ja aluepäälliköt kertovat myös, millaisia hauskoja muistoja heille on kertynyt työvuosien varrella, ja miten he viettävät mieluiten vapaa-aikaansa.

Myyntitiimiin voi olla yhteydessä mihin tahansa Valloxin tuotteisiin ja ilmanvaihtoratkaisuihin liittyvissä kysymyksissä. Yhteystiedot löytyvät Valloxin verkkosivuilta.

Arto Satumäki

Alue: Etelä- ja Länsi-Suomi
Valloxilla 1989 lähtien



Parasta työssä: Asiakkaiden kanssa toimiminen ja tietysti myyntityö.

Hauskin työmuisto: Kerran asiakkaan tarvetta selvittäessä tuli ilmi lopulta, että kyse ei ollut Valmet-huippuimurista, vaan Valmet-traktorin ylävesiletkusta.

Lempituote Valloxilta: MUH Ilmava ja sen seuraajamallit, kuten saneeraukseen sopiva MyVallox 125 CFi. Tuo hyvää mieltä kuulla vanha MUH-sana!

Harrastukset: Vapaa-ajalla pidän luonnossa liikkumisesta. Urheilu sekä autojen ja moottoripyörien rakentelu tuovat hyvää vastapainoa arkeen.

Juuso Nyström

Alue: Pirkanmaa ja Kanta-Häme
Valloxilla 2019 lähtien



Parasta työssä: Ratkaisun löytäminen asiakkaille.

Hauskin työmuisto: Kuninkuusraveissa pidetty asiakastilaisuus, josta pääsi tuomaan voitot kotiin.

Lempituote Valloxilta: Vallox Exxeo -huippu-imurit.

Harrastukset: Vapaa-ajallani kasvatan ravihevo-sia sekä metsästän karhukoirien kanssa.

Marko Puranen

Alue: Itä-Suomi
Valloxilla 2014 lähtien



Parasta työssä: Asiakkaiden kanssa työskentely.

Hauskin työmuisto: Mieleenpainuvin kokemus on ollut Joensuun reissu, jossa varattua hotellihuonetta ei ollutkaan, ja päädyin majoittumaan asiakkaan takahuoneeseen.

Lempituote Valloxilta: Vallox 99 MV CF, joka oli matala ja hiljainen sekä teknisesti edelläkävijä. Ja totta kai siitä edelleen kehitetty nykyinen MyVallox 99 CFi -malli!

Harrastukset: Veneily, kalastus ja nikkarointi sekä kuntosalilla käyminen.

Jani Lehtola

Alue: Etelä-Suomi
Valloxilla 2023 lähtien



Parasta työssä: Asiakkaat ja työkaverit. On aina palkitsevaa, jos saa ratkottua asiakkaiden haasteita.

Hauskin työmuisto: Muistoista parhaita on jokainen hauska hetki työporukan kanssa, kun vitsiä lentää joka suunnasta.

Lempituote Valloxilta: Pureo-ilmankäsittelyko-neet, koska niissä ratkaisut ovat aina hieman monimutkaisempia.

Harrastukset: Intohimon kohteitani ovat kesäi-sin veneily ja saaristossa kulkeminen.

Taina Iloviita

Alue: Pohjois-Suomi, Pohjanmaa
ja Ahvenanmaa
Valloxilla 2009 lähtien



Parasta työssä: Asiakkaille ratkaisujen löytämi-nen.

Hauskin työmuisto: Muutama tilanne, joissa olen päätynyt auttamaan asiakkaita kilpailijan konei-siin liittyvissä ongelmissa, on jäänyt mieleen aika hauskoina. Tuli autettua ja asiakkaat olivat tyyty-väisiä.

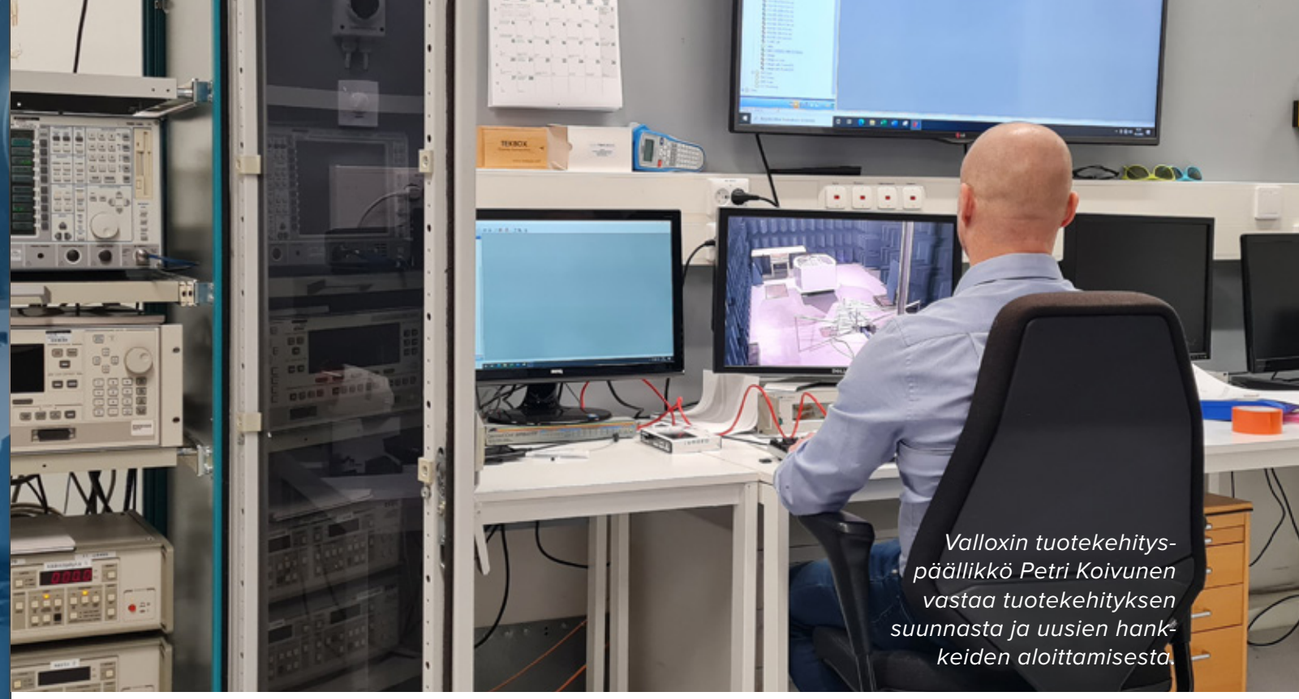
Lempituote Valloxilta: Tuloilmalämmitin, koska siitä ei koskaan tullut reklamaatioita ja asiakkaat olivat tyytyväisiä, mikä tietenkin lämmittää myy-jän mieltä.

Harrastukset: Sukeltaminen, salilla käyminen sekä käsitöiden tai DIY-projektien tekeminen.

IDEASTA INNOVAATIOON

TUOTEKEHITYKSESSÄ OIVALLUKSIA SYNTYY MONISTA ERI LÄHTEISTÄ

Uusien tuotteiden suunnittelussa hyödynnetään Valloxin omia laboratorioita. Sähkölaitteiden sähkömagneettista yhteensopivuutta testataan EMC-laboratoriossa, joka on Valloxin laboratorioista uusin.

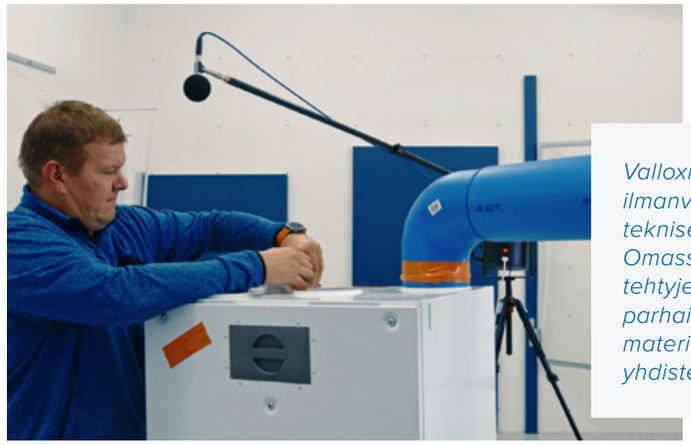


Valloxin tuotekehitys-päällikkö Petri Koivunen vastaa tuotekehityksen suunnasta ja uusien hankkeiden aloittamisesta.

Tuotekehitys on Valloxilla jatkuvaa, ja samanaikaisesti käynnissä voi olla useita eri projekteja. Kehitysprosessi alkaa aina ideasta, ja uusia ajatuksia syntyy Valloxilla jatkuvasti monista eri lähteistä. Ideoita saadaan muun muassa asiakaskohtaamisista ja maahantuojien palautteista, alan kehityksen ja markkinatarpeiden seurannasta sekä tytäryhtiöiden kanssa tehtävästä yhteistyöstä ja sparrailusta. Myös Valloxin omat työntekijät voivat antaa kehitysehdotuksia tuotekehitykselle.

Tutkimus- ja tuotekehitysyksikkö toimii Loimaalla Valloxin tehtaan yhteydessä, missä omat ääni-, kylmä- ja EMC-laboratoriot tarjoavat erinomaiset puitteet uusien ratkaisujen kehittämiseen. Monipuoliset testausmahdollisuudet tukevat entistä edistyksellisempien ilmanvaihtokoneiden suunnittelua.

Tuotekehityksen viimeisin iso projekti on ollut MyVallox CFi -ilmanvaihtokoneet, joissa on uusi vakiovirtausominaisuus. Se tasoittaa paine-eroja tulo- ja poistoilman välillä. Esimerkiksi korkeassa tornitalossa ilmanpaine voi hetkittäin muuttua rajustikin yli- tai alipaineiseksi. Vakiovirtausominaisuuden avulla ilmanvaihtokone pystyy puhaltimien avulla tasapainottamaan nämä paine-erot. Valloxin CFi-koneet ovat ensimmäisiä vakiovirtaustekniikalla varustettuja ilmanvaihtokoneita Suomen markkinalla. CFi-koneissa CF tulee sanoista Constant Flow eli vakiovirtaus ja i-kirjain viittaa sanaan intelligent.



Valloxilla panostetaan myös ilmanvaihtokoneiden ääni-tekniseen tuotekehitykseen. Omassa äänilaboratoriossa tehtyjen mittausten avulla parhaiden komponenttien, materiaalien ja konstruktioiden yhdistelmät löytyvät nopeasti.

MyVallox CFi -ilmanvaihtokoneet:

”EHKÄ ISOIN PROJEKTI, JOKA VALLOXILLA ON KOSKAAN OLLUT”

Vakiovirtaustekniikka muuttaa koko ilmanvaihtokoneen toimintalogiikan. Aiemmin ilmavirtoja säädettiin prosenttiohjauksella, mutta nyt asentaja syöttää käyttöönotossa suoraan halutun ilmavirran litramäärän, jonka CFi-kone säätää automaattisesti kohdalleen. Siksi CFi-koneita ei voikaan verrata toiminnallisesti aiempiin koneisiin. Vaikka fyysisesti ero on käytännössä puhaltimissa, taustalla on täysin uudenlainen tapa, jolla ilmanvaihtokone toimii ja reagoi eri tilanteisiin.

Mikko Salokannel
Projektipäällikkö, suunnittelija



Mikko Salokannel on työskennellyt seitsemän vuotta Valloxilla, joista ensimmäiset viisi suunnittelijana. Hän toimi vastuuhenkilönä CFi-koneiden tuotekehitysprojektissa. Projekti lähti siitä ajatuksesta, että olemassa olevaan konemallistoon haluttiin Constant Flow -tekniikkaa. Käytännössä kaksi ensimmäistä vuotta projektista oli mittaamista ja järjestelmien kehittämistä, jotta vakiovirtaustekniikka saatiin toimimaan halutulla tavalla. Prosessista syntyi myös ihan uutena MyVallox 119/149 CFi-kone, jossa pystyttiin tekemään samaan runkoon kaksi eri ilmamäärillä toimivaa konetta. Kyseinen konemalli on lisäksi molempikätinen, eli sen kätisyys voidaan muuttaa vaihtamalla etu- ja takaoven paikkaa keskenään.

Salokanteleen mukaan vakiovirtausominaisuuden tuoman eron huomaa sekä käyttäjä että asentaja. Ilmanvaihtokoneen käyttöönotto vakiovirtausominaisuudella on paljon nopeampaa kuin aiemmin. Asentaja voi syöttää suoraan halutun kokonaisilmavirran litroina, ja kone asettuu siihen itsestään.

“Asentajat ovat sanoneet, että eivät halua enää asentaa mitään muuta kuin CFi-koneita. Se on paras palaute, mitä voi saada”, toteaa Salokannel.

”Työtä oli valtavasti, mutta oli mahtavaa olla osana tekemässä suomalaisen ilmanvaihdon historiaa. Ovathan ilmanvaihtokoneet pysyneet melko samanlaisina jo vuosikymmeniä ennen vakiovirtauskoneita. CFi-koneemme ovat parasta, mitä nykytekniikalla pystyy tekemään”, lisää Salokannel.

Mitä sanoisit niille LVI-suunnittelijoille, jotka eivät ole vielä innostuneet vakiovirtauksesta?

”Vertaisin tätä muutosta automaailmasta tuttuun sähkö- ja hybridiautojen tuloon markkinoille. Koneissa on paljon tuttua, mutta myös paljon uutta. Todennäköisesti yllätyt positiivisesti. Ilmanvaihtokoneen tehtävä on ottaa lämpö talteen ja tuoda käyttäjälle tasaisesti sekä huolettomasti raitista ilmaa. Tämän tekevät parhaiten MyVallox-vakiovirtauskoneet”, tokaisee Salokannel.





LUE KOKO **REFERENSSI**

MYVALLOX 99 CFi

KOMPAKTI, MUTTA TEHOKAS ILMANVAIHTOKONE VAKIOVIRTAUSOMINAISUUDELLA

Lempäälän asuntomessualueelta löytyy kaksikerroksinen rivitalo, jossa on viisi perheasumiseen sopivaa asuntoa. Jokainen niistä on varustettu MyVallox 99 CFi -ilmanvaihtokoneella, jonka valitsi rakennuttaja **Antti Patakangas** yhteistyössä LVI-suunnittelijan kanssa.

Vaikka Valloxin CFi-mallisto oli sekä Patakankaalle että LVI-suunnittelijalle uusi tuttavuus, he päättivät valita sen sopivaksi ratkaisuksi. Taustalla vaikutti pitkäaikainen kokemus Valloxin tuotteista.

Patakankaan mukaan ilmanvaihtokoneen asennus kävi helposti, sillä kapea ja matala MyVallox 99 CFi -kone sopii erittäin hyvin pieneenkin tilaan. Ilmanvaihtokone saatiin sijoitettua vaivattomasti kylpyhuoneeseen pesutornin yläpuolelle, vaikka huonekorkeus oli teknisten ratkaisujen vuoksi vain 240 senttimetriä. Myös MyVallox Control -ohjain löytyy helposti luontevalta paikalta kylpyhuoneen oven vierestä, missä asukkaan on helppo käyttää sitä ja säätää ilmanvaihtokoneen asetuksia.

”Valloxin ilmanvaihtokoneet ovat olleet erittäin laadukkaita, joten olemme käyttäneet niitä jo 30 vuotta. Aikaisemmat koneet ovat toimineet hyvin, ja koneisiin on ollut helppo hankkia Valloxilta alkuperäissuodattimia. Tähän kohteeseen valittiinkin siksi suoraan Valloxin ilmanvaihtokone.”

- Antti Patakangas, Maanrakennus Antti Patakangas Oy



ENTALPIALÄMMÖNVAIHDIN TUO KOSTEUDEN TAKAISIN SISÄILMAAN

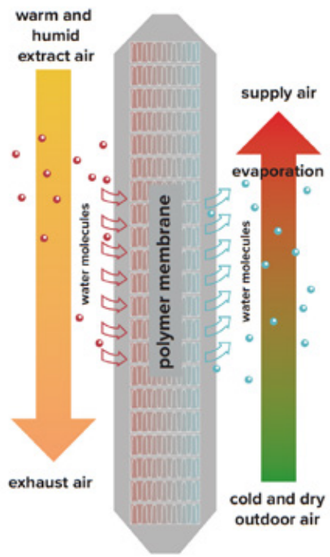
Sisäilman laadusta puhuttaessa huomio kiinnittyy usein ilman puhtauteen ja lämpötilaan. Yhtä tärkeä tekijä viihtyvyyden ja hyvinvoinnin kannalta on kuitenkin sopiva ilmankosteus. Juuri tähän tarpeeseen entalpiakenno tarjoaa ratkaisun yhdistämällä tehokkaan lämmöntalteenoton ja kosteuden talteenoton samaan järjestelmään.



Kerttu Peltonen
Vanhempi suunnittelija

Entalpiakenno palauttaa kosteuden sisäilmaan

Valloxin tuotekehitystiimissä suunnittelijana työskentelevä **Kerttu Peltonen** kuvailee entalpiakennon suurimmaksi vahvuudeksi sen kykyä ylläpitää miellyttävämpää sisäilman kosteustasoa erityisesti talvella. Siinä missä perinteisessä alumiinikennossa poistoilmasta tiivistyvä kosteus johdetaan viemäriin, entalpiakennossa kosteus hyödynnetään uudelleen.



Entalpiakennon toiminta perustuu erityiseen polymeerikalvoon, joka mahdollistaa kosteuden siirtymisen poistoilmasta tuloilmaan samalla, kun lämpöä otetaan talteen. Poistoilman sisältämät vesimolekyylit tiivistyvät kennon pinnalle ja siirtyvät kalvon läpi tuloilmapuolelle. Kalvo läpäisee vesimolekyylejä, mutta estää orgaanisten hiukkasten ja muiden epäpuhtauksien siirtymisen ilmavirtojen välillä. Ratkaisu on myös hygieeninen, sillä poisto- ja tuloilmavirrat ovat ilmatiiviisti erotettu toisistaan, ja käytetty kalvo täyttää VDI 6022 -hygieniasertifikaatin vaatimukset. Käytännössä kenno voi palauttaa 50–70 prosenttia poistoilman kosteudesta takaisin sisäilmaan olosuhteista riippuen.

Talvella vaikutus näkyy erityisesti asumismukavuudessa. Peltosen mukaan entalpiakennosta on Suomessakin saatu testikäytössä erinomaisia kokemuksia ja sisäilman suhteellinen kosteus on noussut noin kymmenellä prosenttiyksiköllä verrattuna alumiiniseen lämmöntalteenottokennoon. Se on vähentänyt kuivan sisäilman aiheuttamia oireita, kuten iho- ja limakalvojen kuivumista, sekä lisännyt asumisviihtyvyyttä. On hyvä muistaa, että kenno ei kuitenkaan itse tuota kosteutta, vaan se ylläpitää kosteustasoa asunnossa.



Entalpiakenno ei vaikuta koneen asennukseen tai käyttöönottoon.

Kennon toiminta perustuu luonnolliseen kosteuden siirtymiseen osmoosin tavoin kosteammasta ilmasta kuivempaan. Siksi se on hyödyllinen myös kesällä. Kun sisäilmaa viilennetään, kosteus siirtyy ulkoilmasta poistoilmaan, mikä auttaa pitämään sisäilman miellyttävämpänä myös lämpiminä vuodenaikoina.

Entalpiakennosta saa muutakin etua

Peltosen mukaan entalpiakenno soveltuu käytännössä kaikkiin asuinrakennuksiin. Sen hyödyt korostuvat erityisesti kodeissa, joissa syntyy normaalin asumisen seurauksena kosteutta esimerkiksi päivittäisen suihkun, ruoanlaiton tai pyykinpesun yhteydessä. Toimistoissa ja muissa tiloissa, joissa kosteutta syntyy vähemmän, kennon tuoma lisähyöty ei välttämättä ole yhtä merkittävä. Myöskään jatkuvan korkean kosteuden tilat eivät ole sille optimaalisia.

Yksi entalpiakennon merkittävimmistä teknisistä eduista liittyy jäätymisenestoon. Koska kennossa ei muodostu samalla tavalla kondenssivettä kuin alumiinikennossa, myös sen jäätymisherkkyys on pienempi. Peltosen mukaan Valloxin laboratorio-olosuhteissa kennon jäädyttämistä on yritetty, mutta se on osoittautunut erittäin vaikeaksi. Tämän ansiosta sulatusjaksoja tarvitaan harvemmin, mikä parantaa ilmanvaihtokoneen toimintaa kylmissä olosuhteissa.

Asukkaiden näkökulmasta tärkeimmät hyödyt ovatkin selkeät: talvella sisäilma säilyy kosteampana ja miellyttävämpänä, kun taas kesällä entalpiakenno auttaa hallitsemaan sekä lämpöä että kosteutta.

Peltonen muistuttaa myös, että entalpiakennoihin liittyy edelleen vanhentuneita käsityksiä. Esimerkiksi vastoin yleisiä oletuksia, kennon voi pestä haalealla vedellä. Nykyaikainen entalpiakenno on teknisesti kehittynyt ratkaisu, joka yhdistää tehokkaan lämmöntalteenoton, kosteuden hallinnan ja hyvän hygieniatason.

Entalpiakennot ovat Suomessa saatavilla seuraaviin MyVallox CFi -ilmanvaihtokoneisiin:

- MyVallox 51 CFi
- MyVallox 99 CFi
- MyVallox 119 CFi
- MyVallox 149 CFi
- MyVallox 245 CFi



INVESTOINTI ILMANVAIHTOON TOIMII MYÖS INVESTOINTINA YMPÄRISTÖN HYVÄKSI

Syksyllä 2025 Valloxin tehtaalla Loimaalla toteutettiin ilmanvaihtosaneeraus, jonka tärkeimpänä tavoitteena oli pienentää energiankulutusta. Samalla haluttiin parantaa ilmanvaihdon aluekohtaista hallintaa, sillä aiempi ratkaisu, jossa yksi kone palveli sekä tuotanto- että toimistotiloja, ei ollut toimiva eri tilojen tarpeiden erotessa toisistaan.

Saneerauksessa vanha ilmankäsittelykone korvattiin kahdella Vallox Pureo -koneella. Tehdashallin ilmanvaihtoa hoitaa nyt pyörivällä lämmönsiirtimellä varustettu Vallox Pureo SR 3000. Toimistotiloista huolehtii pari kokoluokkaa pienempi Vallox Pureo TX 900.

Investoinnin perustana oli aiempaa tehokkaamman lämmöntalteenoton tuoma merkittävä energiansäästöpotentiaali. Laskennallinen säästö sähköenergiassa on yli 51 000 kWh/a ja lämpöenergiassa yli 91 000 kWh/a. Säästöt ovat toteutuneet myös käytännössä, mikä näkyy erityisesti tuotantotilojen energialaskujen pienenemisenä.

Vastuullisuustyö näkyy sekä toiminnassa että tuotteissa

Ilmanvaihtosaneerauksen toteuttaminen oli yksi osa Valloxin kestävän kehityksen työtä, jonka pyrkimyksenä on pienentää jatkuvasti sekä omasta toiminnasta aiheutuvaa ympäristökuormitusta että Valloxin valmistamien tuotteiden koko elinkaaren aikaisia ympäristövaikutuksia. Jälkimmäistä tavoitetta tukevat mm. varaosien saatavuuden tehostaminen tukkuverkoston kautta sekä nyt jo kaikille Vallox-tuotemerkillä myytäville LTO-laitteille, liesikuvuille ja Exxeo-huippuimureille laaditut EPD-ympäristöselosteet. Ne auttavat sekä Valloxin asiakkaita että yritystä itseään kestävämpien valintojen tekemisessä.

Kesällä 2026 Vallox julkaisi ensimmäisen vapaaehtoista kestävyysraportointistandardia noudattavan vastuullisuusraporttinsa, jonka tavoitteena on kattavasti ja läpinäkyvästi kertoa Valloxin vastuullisuustyöstä.

TUTUSTU **VASTUULLISUUS-RAPORTTIIN** (pdf)



Sen lisäksi, että tehtaan ilmanvaihtosaneeraus on vähentänyt energiankulutusta, se on tuonut helpotusta ilmanvaihdon aluekohtaiseen hallittavuuteen.

KAIKILLA MYVALLOX CFi -ILMANVAIHTOKONEILLA ON VERIFIOIDUT YMPÄRISTÖSELOSTEET

Ympäristöselosteet löytyvät nyt kaikille Valloxin tuotemerkillä myytäville LTO-laitteille, liesikuvuille ja Exxeo-huippuimureille ja ne kattavat tällä hetkellä jo 77 % Valloxin liikevaihtoa tuovista tuotteista.

Miksi EPD-ympäristöseloste on tärkeä?



EPD-ympäristöseloste esittää tuotteiden ympäristövaikutukset koko niiden elinkaaren ajalta. Se laaditaan noudattaen ISO 14025- ja EN ISO 15804-standardeja ja tuoteryhmäsääntöjä (PCR, product category rules). Tarkastelussa käytetään elinkaariarvioinnin (LCA, life cycle assessment) tietoja, joissa huomioidaan tuotteen raaka-aineet ja niiden kuljetus, tuotteiden valmistus, valmiin tuotteen käyttö ja huolto sekä lopuksi tuotteen hävittäminen ja materiaalien kierrättäminen sen elinkaaren päässä. Ympäristöselosteiden avulla voidaan luotettavasti vertailla tuotteita.

Valloxin kehityspäällikkö **Sari Ponkalan** mukaan EPD:n arvo ei synny itse dokumentista, vaan siitä, että asiakkaamme voivat hyödyntää sen tietoja omassa vastuullisuustyössään. Samalla EPD antaa meille arvokasta tietoa tuotteidemme ympäristövaikutuksista ja auttaa tunnistamaan kehityskohteita uusien tuotteiden suunnittelussa sekä olemassa olevien tuotteiden edelleen kehittämisessä.

Vallox-tuotteiden ympäristöselosteet löytyvät Environdecin EPD-kirjastosta



MAINOS



VALLOX DELICO – RAKKAUDESTA RUOANLAITTOON

PALKITTUA SKANDINAAVISTA MUOTOILUA KEITTIÖÖSI

VALLOX

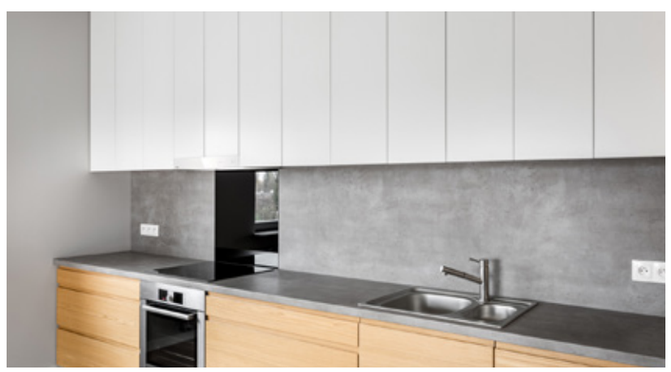
Delico

- Kotimainen kupumallisto
- Intuitiiviset ohjauspainikkeet
- Turvallisuutta lisäävä liesivahti
- Uudenlaiset kiinnityslistat
- Eri värivaihtoehtoja



Vallox Delico -tuoteperhe palkittiin 19.3.2024 Plootu Fennica -kilpailun kunniamaininnalla muotoilusarjassa.





KUN APUA TARVITAAN, LUOTTAMUS PUNNITAAN

Äyräväinen Tampere Oy:n yksikön päällikkö Toni Salonen on työskennellyt ilmanvaihdon parissa lähes kolme vuosikymmentä. Salosen perheen ja Valloxin yhteinen historia ulottuu vieläkin kauemmas, yli 40 vuoden taakse. Pitkä yhteistyö ei kuitenkaan elä vain muistoissa, vaan näkyy yhä työmailla, suunnittelussa ja arjen ongelmatilanteissa.

Ilmanvaihto kulki mukana jo lapsuudenkodista

Toni Salosen suhde ilmanvaihtoalaan ja Valloxiin alkoi jo paljon ennen hänen omaa työuraansa. Hänen isänsä teki Valloxin kanssa yhteistyötä Tampereella jo yli 40 vuotta sitten. Hän myi Valloxin ilmanvaihtokoneita oman yrityksensä kautta ja auttoi myös niiden asentamisessa. Vähitellen toiminta laajeni suunnitteluun.

Sama ala veti myöhemmin puoleensa myös pojan. Salonen työskenteli isänsä kanssa perheyrityksessä noin 20 vuoden ajan. Yhteisiä vuosia kertyi aina vuoteen 2023 saakka, jolloin isä jäi eläkkeelle ja yrityksen enemmistöomistus myytiin. Nykyään Salonen toimii Äyräväinen Tampere Oy:ssä yksikön päällikkönä ja osakkaana.

Kaikkiaan työvuosia ilmanvaihdon parissa on kertynyt jo noin 27. ”Samalla polulla tässä edelleen ollaan”, Salonen kiteyttää.

Nykyisessä tehtävässään hän vastaa koko Tampereen yksikön toiminnasta. Varsinaista suunnittelutyötä tulee tehtyä aiempaa vähemmän, mutta tekniset kysymykset ja käytännön ratkaisut kuuluvat edelleen työhön.

Suunnittelupöydän lisäksi Salonen viihtyy myös työmailla. Hän tekee työnsä ulkopuolella pienempiä ilmanvaihtoasennuksia, joiden kautta yhteys käytännön tekemiseen säilyy.

Äyräväinen Tampere Oy on vahvimmillaan muutostöiden suunnittelussa

Äyräväinen Tampere Oy:ssä suunnitellaan ilmanvaihtoa monenlaisiin ympäristöihin. Tyypillisiä kohteita ovat koulut, päiväkodit ja teollisuuskiinteistöt. Lisäksi yritys tekee terveydenhuoltorakennusten muutostöitä, moduulirakentamisen suunnittelua sekä kauppakeskusten ja muiden liiketilojen käyttäjämuutoksia.

Juuri käytössä olevien liike- ja vuokratilojen muutokset ovat muodostuneet yksikön erityiseksi vahvuudeksi. Kun rakennukseen tulee uusi käyttäjä, tilat ja talotekniikka täytyy sovittaa uusiin tarpeisiin. Samalla rakennuksen muun toiminnan täytyy voida jatkua tavalliseen tapaan. Suunnitte-



Kuva: Tiikerikuva | Jukka Salminen

lijan on siis ymmärrettävä sekä olemassa olevaa järjestelmää että uuden käyttäjän vaatimuksia.

”Pystymme suunnittelemaan uudelle käyttäjälle uudet tilat rakennukseen, jossa tekniikka on koko ajan käynnissä ja rakennus toiminnassa. Olemme perehtyneet siihen paljon, ja se on meidän vahvaa osaamistamme”, Salonen sanoo.

Tällaisissa kohteissa ratkaisut eivät synny valmiista mallista. Jokainen rakennus asettaa omat rajansa, ja uuden tekniikan on toimittava saumattomasti vanhan rinnalla. Siksi myöskään ilmanvaihtokoneen valinta ei Salosen mukaan perustu automaattisesti tiettyyn valmistajaan. Sopivin ratkaisu riippuu aina kohteesta, sen teknisistä vaatimuksista ja tilaajan kanssa sovituista lähtökohdista.

Valloxin asuntoilmanvaihtoon sopivat tuotteet ovat Saloselle tutuimpia asuinrakentamisesta ja hänen omista asennusprojekteistaan. Yrityksen nykyisissä suunnitteluprojekteissa taas tulee vastaan myös suurempiin kohteisiin tarkoitettuja Vallox Pureo -ilmanvaihtokoneita.

Pureo-koneiden parhaaksi ominaisuudeksi Salonen nostaa mahdollisuuden huoltaa konetta kummaltakin puolelta. ”Joissakin kohteissa se voi olla jopa ratkaisevassa roolissa”, hän toteaa.

Luottamus ja tuen saatavuus ovat isossa roolissa

Saloselle hyvä laitetoimittaja ei ole vain koneen valmistaja. Se on kumppani, jonka asiantuntemukseen voi tukeutua suunnittelun, toteutuksen ja rakennuksen käytön aikana.

”Koneen pitää olla laadukas, mutta meille merkitsee paljon myös se, että laitetoimittajalta löytyvät ihmiset, joihin voi luottaa. Jos koneeseen liittyy ongelmia, avun pitäisi löytyä läheltä ja nopeasti. Se on tilaajalle ja käyttäjälle tärkeää”, hän sanoo.

Valloxin kanssa rakentunut vuosikymmenten mittainen kumppanuus ei hänen mukaansa olisi mahdollista ilman toimivia henkilösuhteita ja molemminpuolista luottamusta: ”Jos Valloxilta ei löytyisi ihmisiä, joihin pystymme tukeutumaan, meillä ei käytännössä olisi näin pitkää yhteistyötä. Tässä on menty yhdessä yli 40 vuotta, joten luottamussuhde on rakentunut molempiin suuntiin”, hän toteaa.

Yhteistyö voi olla kiinni pieniltäkin tuntuvista asioista

Kerran mennessään asentamaan ravintolaan uutta ilmanvaihtoa, Salosta odotti näky, joka sai kokeneenkin LVI-ammattilaisen hetkeksi epäilemään hankkeen onnistumista. Kohteeseen oli hankittu kaksi vanhaa Valloxin ilmanvaihtokonetta, jotka olivat Salosen arvion mukaan peräisin 1990-luvulta.

”Se kaveri oli jostain sinne haalinnut vanhat koneet ja minä ajattelin, että näinköhän ne enää lähtevät edes käyntiin. Mutta hyvin ne lähtivät toimimaan ja siellä ne edelleen ovat käytössä ihan normaalisti”, naurahtaa Salonen.

Yksi kysymys oli kuitenkin ratkaistava: koneiden ohjauksesta tarvittiin tarkempaa tietoa, jota ei enää ollut helposti saatavilla. Salonen otti yhteyttä Valloxin myyjään, Juuso Nyströmiin. Selvitystyö siirtyi Valloxilla henkilöltä toiselle, kunnes vastaus vanhojen koneiden ohjaustiedosta löydettiin.

”Valloxilla asia otettiin hoidettavaksi aktiivisesti. Heille se saattoi olla pieni asia, mutta meille se oli siinä tilanteessa tärkeä”, Salonen kertoo.

Tapaus tiivistää hänen mielestään sen, mistä hyvässä yhteistyössä on kyse. Tuotteiden täytyy olla laadukkaita, mutta niiden rinnalle tarvitaan ihmisiä, jotka tarttuvat asioihin ja auttavat ratkaisun löytämisessä.

Palautteen antaminen ja vastaanottaminen syventää yhteistyötä

Pitkä yhteistyösuhde mahdollistaa myös suoran palautteen antamisen. Salonen muistaa tilanteen noin 15 vuoden takaa, jolloin Valloxin verkkosivuilta ei hänen mielestään löytynyt riittävän helposti kaikkea suunnittelijan tarvitsemaa materiaalia.

Asian päivittelyn sijaan Salonen kokosi kollegoidensa kanssa ajatuksia tiedoista ja aineistoista, joiden pitäisi olla suunnittelijoiden saatavilla. Palaute välitettiin Valloxille, ja sitä ryhdyttiin hyödyntämään verkkopalvelun kehittämisessä.

”Kerroimme, mitä meidän mielestämme sivuilta pitäisi löytyä. Asia otettiin käsittelyyn, ja näen siellä tänäkin päivänä sellaisia asioita, joita silloin ehdotimme”, hän kertoo iloisena.

Salonen muistelee lämmöllä jokaista yhteydenottoaan Valloxin suuntaan vuosien aikana. ”Olemme aina saaneet Valloxilta sen, mitä tarvitsemme, ja välillä vähän enemmänkin. Asioista otetaan koppi, ja aina löytyy henkilö, joka pystyy auttamaan tai ainakin selvittämään asian”, hän toteaa.

Vuosikymmeniä vanhat ravintolaan asennetut koneet jatkavat nyt toimintaansa. Niiden tarina muistuttaa samalla siitä, että ilmanvaihtoratkaisun arvoa ei mitata vain hankintahetkellä. Yhtä tärkeää on se, mitä tapahtuu vuosien ja jopa vuosikymmenten kuluttua, kun tarvitaan tietoa, huoltoa tai asiantuntevaa apua valmistajalta.

ÄYRÄVÄINEN
TAMPERE


Kuva: Tiikerikuva | Jukka Salminen

”Koneen pitää olla laadukas, mutta meille merkitsee paljon myös se, että laitetoimittajalta löytyvät ihmiset, joihin voi luottaa.”

- Toni Salonen

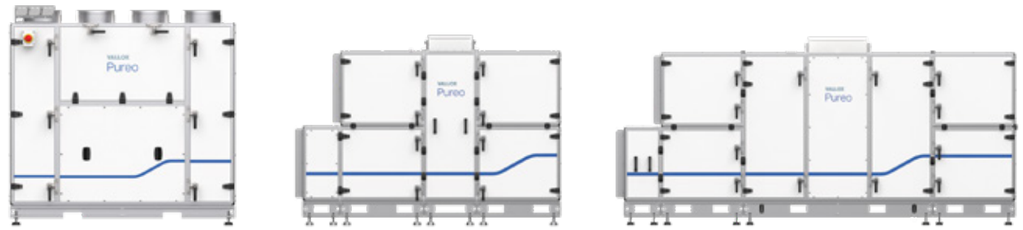


Pienimmät Vallox Pureo -ilmankäsittelykoneet toimitetaan Loimaan tehtaalta yhden viikon toimitusajalla.

YKSI MONIPUOLINEN MALLISTO,

MONTA KÄYTTÖKOHDETTA

Vallox Pureo -mallistosta SX-sarja on suunniteltu keskitettyyn ilmanvaihtoon kerrostaloissa, ja TX- ja SR -sarjat sopivat esimerkiksi teollisuuskiinteistöihin, kouluihin tai toimistotiloihin. Pienimmät koneet, kuten TX 350 ja TX 500, ovat hyviä kerroskohtaiseen ilmanvaihtoon esimerkiksi kerrostaloissa.



VALLOX Pureo TX

VALLOX Pureo SR

VALLOX Pureo SX

ÄLYKÄS JA KOKONAISVALTAINEN ILMANVAIHTORATKAISU

Toimitilojen ilmanvaihdossa oikean ratkaisun valinta vaikuttaa niin energiankulutukseen, käyttövarmuuteen kuin elinkaarikustannuksiinkin. Valloxin tuoteasiantuntija Juho Mäki kertoo, miten automaatio, etävalvonta ja kohteen tarpeisiin mitoitettu ilmanvaihto auttavat parantamaan järjestelmien tehokkuutta ja hallittavuutta.

Hajautettu ilmanvaihto on suosittu valinta

Tuoteasiantuntija **Juho Mäen** mukaan Vallox Pureo -mallistossa kiinnostusta herättävät erityisesti pienemmät ilmankäsittelykoneet. Ilmanvaihtoa voidaan toteuttaa yhä useammin yhden suuren keskitetyn koneen sijaan useammalla pienemmällä, esimerkiksi kerros- tai aluekohtaisella koneella. Tällöin ilmanvaihto voidaan mitoittaa ja säätää paremmin eri tilojen käyttötarkoitusten ja tarpeiden mukaan. Ratkaisu voi myös helpottaa tilankäyttöä ja huoltoa, sillä yhden koneen mahdollinen häiriö ei pysäytä koko rakennuksen ilmanvaihtoa. Pureo-malliston laaja lisävarustevalikoima mahdollistaa lisäksi koneiden varustelun kohteen ja sen olosuhteiden mukaan.



Juho Mäki esittelemässä Valloxin Loimaan tehtaan hajautettuun ilmanvaihtoon sopivaa Pureo TX 900 -konetta.

Kolme pointtia, miksi valita Vallox Pureo -ilmankäsittelykone:



Juho Mäki
Tuoteasiantuntija, toimitilailmanvaihto

1. **Kokonaisvaltainen palvelu koko koneen elinkaaren aikana.** Valloxilta saa apua ja teknistä tukea suunnitteluun, asennukseen ja käyttöön sekä kattavan varaosavalikoiman.
2. **Toimintavarmuus ja nopea toimitusaika**. Suuren osan Vallox Pureo -malliston ilmankäsittelykoneista saa Loimaan tehtaaltamme yhden viikon toimitusajalla.
3. **Korkeaa laatua kilpailukykyisellä hinnalla.** Valloxin ilmankäsittelykoneet täyttävät kaikki Suomessa vaaditut luokitukset. Niiden rakenne on suunniteltu VDI 6022 -hygieniastandardin mukaisesti ja niillä on erittäin korkea lämpöeristys- ja kylmäsiltaluokka.





Juho Mäen mukaan Vallox Pureo -koneen toiminnasta saatava tieto, kuten lämpötilat, käyttötilanteet ja hälytykset, auttaa häiriötilanteissa tunnistamaan vikojen ja poikkeamien syyt tehokkaammin. Poikkeamista ilmoitetaan ohjauspaneelissa tai kiinteistöautomaatiojärjestelmässä, mikä nopeuttaa mahdollisiin ongelmiin reagointia.

Vallox Pureo -ilmanvaihtokoneiden ominaisuudet

Juho Mäki kertoo, että Pureo-ilmankäsittelykoneisiin on saatavilla monipuolisesti erilaisia ohjaustapoja ja lisäominaisuuksia. Ilmanvaihtoa voidaan esimerkiksi ohjata viikko-ohjelmalla rakennuksen käyttöaikojen mukaisesti. Ilmanvaihtoa voidaan tehostaa myös CO_2-anturin avulla sisäilman hiilidioksidipitoisuuden perusteella, jolloin ilmanvaihto mukautuu tilojen kuormitukseen tarpeen mukaan. Lisäksi ohjauksessa voidaan hyödyntää esimerkiksi kosteus- ja läsnäolotietoa.

Vallox Pureo -koneissa voidaan hyödyntää myös viileän talteenottoa, joka on Mäen mukaan tärkeä ominaisuus erityisesti kesäkuukausina. Viileän talteenotossa poistoilman viileyttä hyödynnetään tuloilman viilentämiseen, jolloin lämmin ulkoilma voidaan jäähdyttää lämmöntalteenottokennon avulla ennen kuin se puhalletaan sisätiloihin. ”Viileän talteenotto voi näin vähentää erillisen jäähdytyksen tarvetta ja helpottaa sisätilojen lämpötilan hallintaa kesäaikana”, huomauttaa Mäki.

Millaista dataa koneista on saatavilla?

Vallox Pureo -ilmankäsittelykoneiden toimintaa voidaan seurata monipuolisesti joko Valloxin omalla automatiikalla tai kiinteistöautomaatiojärjestelmän kautta. Kone voidaan toimittaa automatiikalla varustettuna tai riviliitinkoneena, jolloin ohjaus tapahtuu kiinteistöautomaatiojärjestelmän kautta. Mäen mukaan koneen toiminnasta saa tietoa esimerkiksi lämpötiloista, käyttötilanteista ja hälytyksistä. Pureon vikadiagnostiikka seuraa koneen antureiden ja komponenttien toimintaa, ja mahdollisista poikkeamista ilmoitetaan ohjauspaneelissa tai kiinteistöautomaatiossa. Näin koneen toimintaa ja mahdollisia häiriötilanteita voidaan seurata ja vikoja selvittää tehokkaammin.

Mäki kertookin, että datan avulla voidaan seurata koneen toimintaa ja historiaa sekä havaita mahdollisia vikoja tai poikkeamia, esimerkiksi jos kone ei jostain syystä siirry viileän talteenottoon yöaikana. Käyttäjä pystyy seuraamaan tätä dataa, mutta asetusten muokkaaminen ja koneen huolto kuuluvat ammattilaisille. Etävalvontaan yhdistetyn koneen tietoihin voidaan päästä käsiksi etäyhteydellä, mikä helpottaa ongelmatilanteiden selvittämistä. Mäen mukaan tämä on hyvin tärkeää erityisesti akuuteissa ongelmissa, koska tällöin automaatiourakoitsija pystyy nopeasti selvittämään vian, muokkaamaan asetuksia ja säätöjä etänä tai kertomaan heti, mikä varaosa tarvitaan.

Toimitilailmanvaihdon tulevaisuus

Juho Mäki uskoo, että alan tulevaisuutta muovaavat erityisesti seuraavat kehityssuunnat:

Koneoppiminen ja tekoäly osana automaatiota

Mäen mukaan koneoppiminen ja tekoäly tulevat yleistymään osana ilmanvaihdon automaatiota. Tulevaisuudessa automaatio voi hyödyntää rakennuksesta ja sen käytöstä kerättyä dataa esimerkiksi käyttöasteen ja ilmanvaihdon tarpeen ennakointiin. Näin ilmanvaihtoa voidaan säätää entistä tarkemmin rakennuksen todellisen käytön mukaan, mikä voi parantaa sisäilman olosuhteita ja samalla tehostaa energiankäyttöä.

Kustannustehokkuus ja tilansäästö korostuvat

Rakentamisessa kustannustehokkuus ja tilankäytön tehokkuus ovat yhä tärkeämmässä roolissa. Mäen mukaan tämä näkyy kiinnostuksena hajautettuihin ilmanvaihtoratkaisuihin, joissa ilmanvaihto voidaan toteuttaa useammalla pienemmällä, esimerkiksi kerros- tai aluekohtaisella koneella yhden suuren keskitetyn koneen sijaan. Näin ilmanvaihtokoneet voidaan sijoittaa lähemmäs palveltavia tiloja, mikä voi vähentää tarvittavaa konehuonetilaa ja ilmanvaihtokanaviston pituutta. Samalla ilmanvaihto voidaan mitoittaa tarkemmin eri tilojen tarpeisiin.

Energiasaneeraukset lisääntyvät

Mäen mukaan vanhojen ilmanvaihtokoneiden tullessa käyttöikänsä päähän pohditaan yhä useammin, onko niiden korjaaminen enää kannattavaa vai kannattaako ne korvata energiatehokkaammilla ratkaisuilla. Suurin osa Pureo-koneista ottaa lämpöä talteen 80 prosentin hyötysuhteella, jolloin jälki- tai etulämmityspatterin energiankulutus jää pienemmäksi. Toimitilojen ilmanvaihdossa vanhempien koneiden lämmöntalteenoton hyötysuhteet ovat usein huomattavasti alhaisempia, minkä vuoksi saneerauksella voidaan saavuttaa merkittäviä energiasäästöjä jo muutamassa vuodessa.

Uusiokäytettävyys vaikuttaa valintoihin

Mäki mainitsee myös, että tulevaisuudessa koneita valitaan yhä enemmän sen perusteella, kuinka helposti niitä voidaan uusiokäyttää ja mukauttaa erilaisiin tiloihin. Pureo-koneiden joustava rakenne tukee tätä, sillä koneen kätisyyttä ei tarvitse päättää etukäteen, vaan se voidaan valita asennuspaikan mukaan. Kone voidaan asentaa myös seinää vasten, ja huoltotoimenpiteet voidaan tehdä asennuspaikan salliessa molemmilta puolilta tai vain toiselta puolelta. Näin koneen sijoittelussa, huollossa ja mahdollisessa myöhemmässä uusiokäytössä on enemmän joustavuutta.

Vastuullisuus ohjaa rakennusalaa

Vastuullisuuden merkitys rakentamisessa kasvaa jatkuvasti. Tuotteiden valinnassa huomioidaan yhä tarkemmin niiden elinkaaren aikaiset ympäristövaikutukset ja hiilijalanjälki. Rakennushankkeissa tarvitaan entistä enemmän luotettavaa tuotekohtaista ympäristötietoa, jota voidaan hyödyntää esimerkiksi rakennuksen hiilijalanjäljen laskennassa. EPD-ympäristöselosteet tarjoavat tähän vertailukelpoista tietoa tuotteiden koko elinkaaren aikaisista ympäristövaikutuksista. Samalla ilmanvaihtoratkaisujen energiatehokkuuteen ja koko elinkaaren ympäristövaikutuksiin kiinnitetään yhä enemmän huomiota.



SOLUM TOPAASIKODISSA NAUTITAAN HILJAISESTA ILMANVAIHDOSTA

Solum Topaasikoti on Vantaalle kesällä 2026 valmistunut moderni hoivakoti, jossa on 93 asukaspaikkaa. Kerrostalon rakentaminen aloitettiin vuonna 2024, ja rakennuksessa sijaitsee muitakin palvelutiloja sekä asuntoja. Solum Topaasikodin tiloissa ilmanvaihdosta vastaa kaksi Vallox Pureo -ilmankäsittelykonetta: Vallox Pureo TX 500 sekä TX 900.

LUE KOKO
REFERENSSI



Solum Topaasikoti on Vantaalle kesällä 2026 valmistunut moderni hoivakoti.

Hajautettu ilmanvaihto Vallox Pureo TX -koneilla

Solum Topaasikodin tiloissa ilmanvaihdosta vastaa kaksi Vallox Pureo -ilmankäsittelykonetta: Vallox Pureo TX 500 sekä TX 900. Ne tuovat viihtyisää ja terveellistä sisäilmaa sekä asukkaille että henkilökunnalle ympäri vuorokauden. Molemmat Vallox Pureo-koneet on sijoitettu yleisten tilojen viereen, sillä huipputasoa olevat vaipan tiiveys ja lujuus takaavat, että koneiden äänet eivät häiritse asukkaita heidän arjessaan.

”Ilmanvaihtokoneiden ääniä ei käytännössä huomaa lainkaan, vaikka ne sijaitsevat yleisten tilojen läheisyydessä. Sisäilma tuntuu raikkaalta ja laadukkaalta, eikä uusissa tiloissa ole ollut rakennusmateriaaleihin liittyviä hajuja. Olemme olleet kokonaisuuteen todella tyytyväisiä”

- Solum Topaasikodin henkilökunta





Vain seinä erottaa Vallox Pureo -koneet hoivakodin oleskelutilasta.

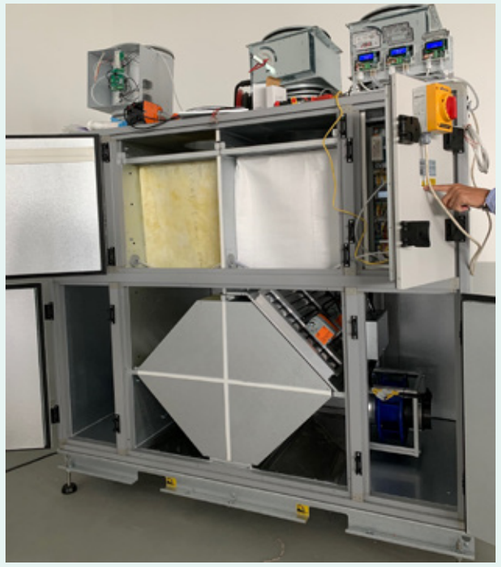
BLOGI

MILLAINEN ILMANKÄSITTELYKONE SOPII KIERTOTALOUDEN EDISTÄMISEEN?

Jo aiemmin Valloxin nettisivuilla julkaistu myyntipäällikkö Markku Marttalan blogiteksti pohtii ilmankäsittelykoneiden saneerausta ja koneiden uusiokäyttöä kiertotalouden näkökulmasta.

Toimitilojen ilmanvaihdon suunnittelu ja uusiminen perustuu usein energiatehokkuuden parantamiseen ja sitä kautta käyttökustannusten alentamiseen. On kuitenkin huomioitava, että nykyään oikeastaan jokainen myynnissä oleva ilmanvaihtokone ja ilmankäsittelykone on energiatehokas, sillä EU-direktiivit asettavat ilmanvaihdon energiatehokkuudelle tietyn vaatimustason.

Ilmankäsittelykoneen valinnassa voisi – ja kannattaisi – kääntää katse vielä pidemmälle. Siihen, mitä maailma tulee vaatimaan meiltä tulevaisuudessa ilmanvaihtojärjestelmien suhteen, kun kiertotaloutta pyritään jatkuvasti edistämään ja materiaaleja uusiokäyttämään. Entä jos jo suunnitteluvaiheessa voisi ottaa huomioon, että nyt rakennettavaan projektiin valittava ilmanvaihtokone tai ilmankäsittelykone olisi mahdollista uusiokäyttää tulevaisuudessa?



Vallox Pureo -ilmankäsittelykoneissa molemminpuolinen huoltomahdollisuus edistää koneen uusiokäyttömahdollisuuksia.

Uusiokäyttö on vastuullista ja kustannustehokasta

Voidaan todeta, että kaikki koneet eivät sovi toistensa tilalle sen enempää kooltaan, kanavalähdöiltään kuin huoltomahdollisuuksiltaankaan. Kiertotalouden toteutuminen ilmankäsittelykoneiden kohdalla on ymmärrettävästi haastavaa, mutta se ei kuitenkaan ole mahdotonta.

Vallox Pureo -ilmankäsittelykoneiden huoltoluukut ovat kummallakin koneen pitkällä sivulla, joten ne ovat huollettavissa molemmin puolin, vaikka koneen sijainti muuttuisi. Tämä on siten huomattava etu, jos koneen sijainti muuttuu sen elinkaaren aikana.

Yleensä energiasaneerauksessa ilmankäsittelykoneen uudelleenkäytön voi estää myös haalausreitti, sillä koneen on oltava kuljetettavissa kohteeseen olemassa olevien kulkureittien kautta. Pienimmät Vallox Pureo -koneet toimitetaan kokonaisina ja isoimmat modulaarisen rakenteen ansiosta osissa, joten niiden käsittely asennuspaikalla on helppoa. Täten Pureo-koneen modulaarisuus ja mahdollisuus jakaa se useampaan osaan ovat keskeisiä etuja myös mahdollisissa koneen elinkaaren aikana tulevissa saneeraushankkeissa. Nämä ominaisuudet helpottavat asennettavuutta ja vähentävät työmaavaiheen riskejä.

LUE KOKO
BLOGITEKSTI

VAATIMUKSET KASVAVAT JA PUHALTIMET KEHITTYVÄT

Puhallinmarkkinoita ohjaavat tällä hetkellä ennen kaikkea energiatehokkuus, ohjausmahdollisuudet ja käyttökohteiden yksilölliset tarpeet. Juuso Nyströmin mukaan kehitys näkyy sekä asiakkaiden valinnoissa että siinä, millaisia ratkaisuja valmistajilta odotetaan tulevaisuudessa.

Valloxin puhaltimet sopivat moneen eri kohteeseen. Huippuimureissa saneerauskäyttöön löytyy Vallox Exxeo DS, uudisrakentamiseen Exxeon perusmalli tai paineohjattu DPC-versio. Helios by Vallox -valikoimasta savunpoistopuhaltimet ovat hyviä tehdashalleihin peruspoistolla tai savunpoistolla, aksiaalipuhaltimet sopivat teollisuuteen ja kanavapuhaltimet pienemmille kohteille, kuten radonin poistoon pienemmillä ilmavirroilla. Suosituin tuote puhallinvalikoimasta on **Juuso Nyströmin** mukaan Exxeon perusmalli, sillä siihen on saatavilla monipuoliset lisävarusteet sekä ohjausvaihtoehdot. Lisäksi Vallox ExxeoSelect -valintaohjelmaa on helppo käyttää.



Juuso Nyström
Asiakkuuspäällikkö

MIKÄ EXXEO-HUIPPUIMUREISSA ON ERITYISTÄ?

Kun Vallox Exxeo -huippuimurit tuotiin markkinoille vuonna 2023, Juuso Nyström oli mukana projektissa tuotepäällikkönä. Kehitystyön lähtökohtana oli kuunnella tarkasti asiakkaiden tarpeita ja huomioida ne mahdollisimman varhaisessa vaiheessa.

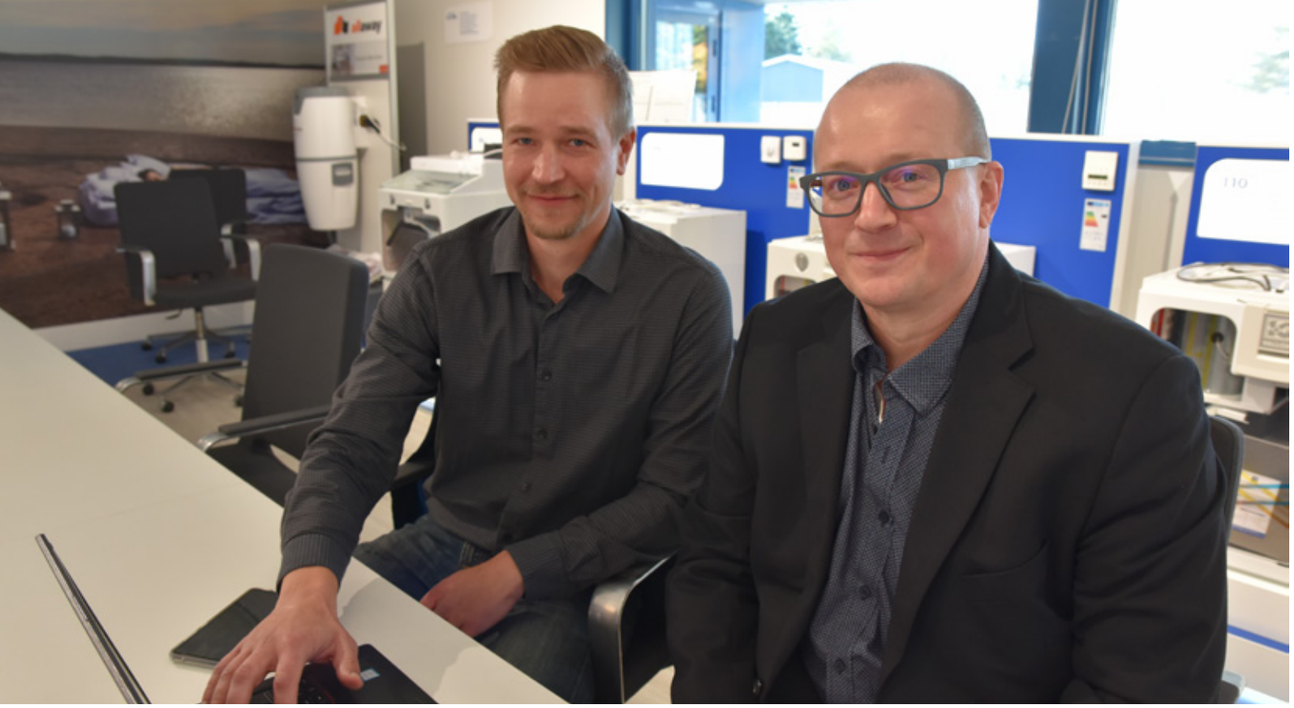
Nyströmin mukaan erityisesti LVI-suunnittelijoiden toiveet näkyvät tuotteen ominaisuuksissa. Suunnittelutyössä tarvittavat hälytys- ja käyntitiedot haluttiin saada helposti saataville, joten säätökaavioihin haluttiin mahdollistaa sekä hälytys- että käyntitieto saataviksi Vallox Exxeon EC-puhaltimista. Samalla panostettiin äänenhallintaan, joka nousi yhdeksi tärkeimmistä kehityskohteista.

Tuotekehityksessä huomioitiin myös ulkonäkö ja käytännöllisyys. Projektiin osallistui muotoilija, jonka avulla huippuimureille saatiin moderni ilme tinkimättä kuitenkaan toiminnallisuudesta. Materiaalivalinnoissa painottuivat kestävyys ja hyvä ympäristörasitusluokka. Lisäksi haluttiin mahdollistaa tuotteiden maalaaminen kohteeseen sopivaan sävyyn.

Ohjattavuuteen haluttiin puolestaan aiempaa enemmän vaihtoehtoja. Siksi Exxeo-huippuimurit varustettiin integroiduilla paine- ja ilmavirtasäädöillä. Nyströmin mukaan jokainen ominaisuus Vallox Exxeoissa on täten asiakaslähtöinen.



WINNER
PLOOTU FENNICA
sheet metal product
2026
INDUSTRIAL CATEGORY



Asiakkuuspäällikkö Juuso Nyström ja tuotepäällikkö Marko Kannisto työskentelevät paljon yhdessä kehittääkseen Valloxin tuotteiden valintaohjelmia.

Pitkäjänteinen yhteistyö auttaa kehittämään ratkaisuja

Valloxin yhteistyö suunnittelutoimistojen, urakoitsijoiden ja rakennuttajien kanssa on jatkuvaa. Myyntiorganisaatio kerää aktiivisesti palautetta asiakkailta ja kumppaneiltaan, jotta tuotteita ja palveluita voidaan kehittää vastaamaan entistä paremmin alan tarpeita. Nyströmin mukaan yrityksen vahvuuksiksi nostetaan palautteissa erityisesti luotettavuus, toimivat jälkipalvelut sekä varaosien hyvä saatavuus. ”Pyrimme käymään jatkuvaa vuoropuhelua asiakkaidemme kanssa. Yhteisissä tapaamisissa saamme arvokasta tietoa siitä, mikä toimii hyvin ja missä voimme vielä kehittyä”, Nyström kertoo.

Energiatehokkuus ohjaa kehitystä

Viime vuosien merkittävimpiin muutoksiin puhallinmarkkinoilla ovat kuuluneet EU:n energiatehokkuusvaatimukset ja suorituskykyä koskevat direktiivit. Ne ovat ohjanneet valmistajia kehittämään tuotteita entistä tehokkaammiksi ja paremmin eri käyttökohteiden tarpeisiin sopiviksi.

Nyströmin mukaan erityistä huomiota kiinnitetään nykyisin siihen, että puhallin toimii mahdollisimman tarkasti halutussa toimintapisteessä. Samalla puhaltimien hyötysuhteet ovat kehittyneet merkittävästi.

Hän uskoo, että tulevaisuudessa erityisesti huippuimurien tarpeenmukainen ohjaus yleistyy ja myös valintaohjelmista tulee entistä monipuolisempia suunnittelun apuvälineitä.

Saksalaista osaamista täydentämään valikoimaa

Valloxin tarjontaa täydentää saksalainen Helios, joka kuuluu samaan omistajaryhmään ja on valmistanut puhaltimia jo yli sadan vuoden ajan. Vallox aloitti Helios-puhaltimien maahantuonnin täydentääkseen Suomessa valmistettavaa Exxeo-tuoteperhettä ja tarjotakseen asiakkailleen entistä laajemman valikoiman erilaisiin kohteisiin.

Helios by Vallox



MARKO KANNISTO TARTTUI HAASTEESEEN JA KEHITTI UUDEN MITOITUSOHJELMAN



Marko Kannisto
Tuotepäällikkö

Valloxilla on kaikille tuotekategorioille mitoitus- ja laskentaohjelmia. Vallox ExxeoSelect on kuitenkin enemmän kuin pelkkä mitoitusohjelma. Se on suunnittelijan arkea helpottava työkalu, jonka avulla ilmanvaihtoratkaisujen mitoitus ja kokonaisuuksien suunnittelu onnistuvat tehokkaasti yhdessä paikassa.

Vallox ExxeoSelect -mitoitusohjelma on omien ammattilaistemme käsialaa

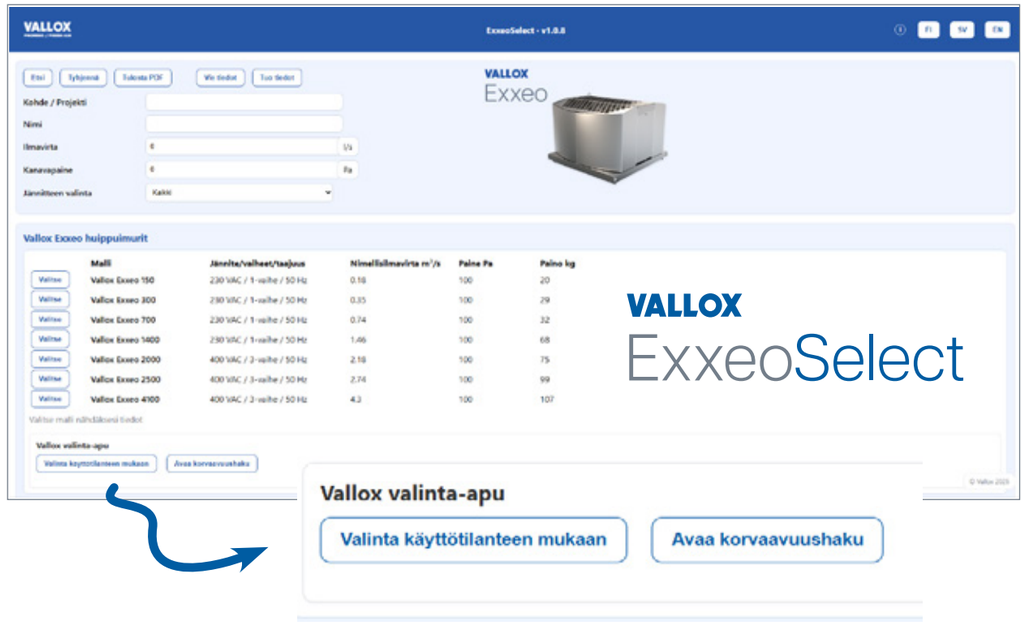
Valloxin mitoitus- ja laskentaohjelmat on suunniteltu sekä LVI-suunnittelijoille että tukkumyyjille. Niitä käyttävät niin kotimaan asiakkaat kuin viennin jälleenmyyjätkin.

Tarpeet suunnitteluohjelmille vaihtelevat eri maiden välillä. Joissakin maissa vaatimuksena on suunnitella rakennukselle ”Digital Twin”, jossa suunnitelma mallinnetaan ja toiminnot simuloidaan. Tämä on yksi käyttötapa mitoitusohjelmalle, mutta Suomessa myös vuosihyötysuhteen laskeminen on erittäin tärkeä ominaiuus ohjelmissa. Lisäksi Valloxin mitoitusohjelmista saa tuotteidemme EPD-ympäristöselosteet.

Valloxin tuotepäällikkö **Marko Kannisto** tuntee suunnitteluohjelmat läpikotaisin. Hän on ollut mukana kehittämässä jokaista Valloxin valinta- ja mitoitusohjelmaa. Elektroniikkasuunnittelijataustansa ansiosta Kannisto on osallistunut kehitystyöhön poikkeuksellisen käytännönläheisesti. Aiemmin hän on ollut rakentamassa muun muassa Excel-pohjaisia valintaohjelmia, kuten Vallox Aito Kotilämmön tuloilman laskentaohjelmaa. Tänä vuonna hän halusi tarttua uudenlaiseen haasteeseen ja lähteä kehittämään selainpohjaista ExxeoSelect-mitoitusohjelmaa.



Vallox Exxeo -huippuimureiden valinta onnistuu erittäin helposti Valloxin ExxeoSelect-mitoitusohjelmalla.



Ammattilaisilta ammattilaisille

ExxeoSelectiä lähdettiin suunnittelemaan siltä pohjalta, että se olisi yksinkertainen käyttää. Tämän vuoksi ohjelmaan ei tarvitse kirjautua erikseen eikä sen käyttöä varten tarvitse ladata mitään. Kanniston mukaan tärkeää oli myös se, että mitoitusohjelmassa voi mittauksen lisäksi selata tuotetietoja, jolloin se toimii samanaikaisesti sekä mitoitusohjelmana että tietopankkina.

Kanniston suosikkiominaisuus ExxeoSelect-ohjelmassa on Vallox valinta-apu: “Olen hyvin ylpeä Vallox valinta-apurista, sillä en ole nähnyt sellaista muualla. Tämä toiminto on hyödyllinen esimerkiksi tukkumyyjille, sillä he voivat käydä sieltä tarkistamassa oikean laitteen joko käyttötarkoituksen tai valmistajan mukaan sekä löytää korvaavan laitteen vanhan tilalle“, Marko Kannisto toteaa.

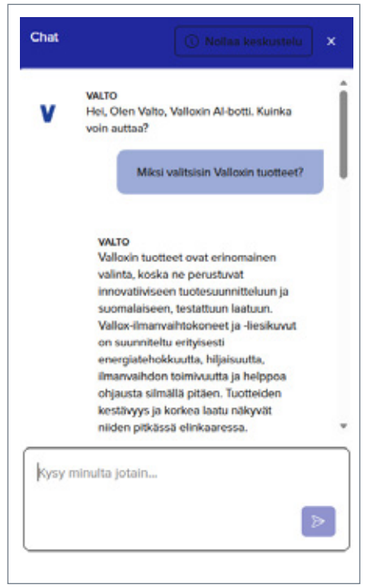
Kanniston mukaan mitoitusohjelmia on tehokasta tehdä itse. ”Jos projektin ulkoistaa, tarvitaan jatkuvaa konsultointia laitteiden tekniikasta ja ohjelman testaamista”, toteaa Kannisto. Ennen ExxeoSelectiä mitoitus hoidettiin usein Valloxilla, joten Kanniston mielestä hänen oli helppo siirtää tuo osaaminen ja ymmärrys koodiksi.

Kannisto kertoo, että Valloxin myyntitiimi on esitellyt ohjelmistoa suunnittelutoimistoille ja tukkureille, ja ensimmäiset palautteet sen käytöstä ovat olleet hyvin positiivisia.

Rakennusten tekniset vaatimukset kasvavat jatkuvasti, ja samalla suunnittelijoilta odotetaan entistä tehokkaampaa työskentelyä. Juuri tässä suunnitteluohjelmien merkitys korostuu. ExxeoSelectin tavoite onkin olla enemmän kuin perinteinen mitoitusohjelma. Se on suunnittelijan työpari, joka kokoaa tiedot, vaihtoehdot ja laskennan yhteen näkymään ja helpottaa kokonaisuuden hallintaa.

”Rakennusta suunnitellessa pitää miettiä niin montaa asiaa paine-eroista kanavistoihin ja päätelaitteisiin. Mitoitusohjelmamme toivottavasti pystyvät helpottamaan tämän kokonaisuuden laatimista.”

- Marko Kannisto



Ongelmia mitoitusohjelmien käytössä tai tuotteen valinnassa?

Olkoon ongelmana mitoitusohjelmien käyttö tai tuotteen valinta, asennus tai asetukset, Valloxilta saa aina apua. Ammattilaiset voivat aina olla yhteydessä Valloxin myyjiin sekä tekniseen tukeen ja asiakaspalveluun. Valloxin työntekijät ovat asiakkaiden tukena niin tuotevalinnoissa, käyttökysymyksissä kuin teknisissä ongelmatilanteissakin. Heidän tavoitteenaan on löytää asiakkaalle paras mahdollinen ratkaisu ja apu.

”Uusin apurimme on Valloxin nettisivujen chatbot Valto”, Kannisto kertoo. Valtoa pyritään jatkuvasti kehittämään, sillä sille opetetaan koko ajan uutta tietoa. Kanniston mukaan Valtossa parasta on se, että se ei pääse julkiseen internettiin. Tällöin se hallusinoi paljon vähemmän ja osaa myös ohjata käyttäjän eteenpäin, jos ei itse tiedä vastausta. Myös Valton vastaukset ovat tämän vuoksi tarkempia ja luotettavampia kuin jos saman kysymyksen kysyisi avoimen lähdekoodin kielimallilta. ”Valtoa kannattaakin käydä testaamassa, jos jokin mietityttää!”

Valloxin ammattilaiset ovat aina valmiita auttamaan asiakkaita. Kuvassa teknisen tuen asiantuntijat Marjo Virtanen, Olli Löppönen, Sami Mattila, Ville Saarinen sekä jälkimarkkinointipäällikkö Jukka Jalonen. Teknisen tuen ja asiakaspalvelun yhteystiedot löytyvät verkkosivuilta www.vallox.com/pro/ota-yhteytta/.



YKSI MIES, MONTA MARKKINAA

Valloxin vientimarkkinoilla menestyminen perustuu pitkäjänteiseen yhteistyöhön, vahvaan asiantuntemukseen ja asiakkaiden tarpeiden ymmärtämiseen. Vientipäällikkö Jarkko Nygård toimii tärkeänä linkkinä Valloxin, jälleenmyyjien ja asiakkaiden välillä varmistaen, että suomalainen ilmanvaihto-osaaminen löytää tiensä yhä uusille markkinoille.



Jarkko Nygård
Vientipäällikkö



Vallox Polskan asiakkaita vierailulla ja koulutuksessa Loimaan tehtaalla kesällä 2026.

Vientimarkkinaa kasvatetaan ihmissuhteiden kautta

Valloxin viennin päätavoite on tukea Valloxin kasvua Euroopan markkinoilla. Suomen markkina on pieni verrattuna siihen, millainen markkinapotentiaali löytyy Euroopasta. Tämän vuoksi viennin rooli on erittäin tärkeä Valloxille. Vientipäällikkö **Jarkko Nygårdin** mielestä hän on viime vuosien aikana saanut luotua luottamukselliset ja mutkattomat suhteet jälleenmyyntiyrityksiin. Tämä antaakin hänen mielestään hänelle erittäin hyvät eväät kehittää Valloxin vientiä eteenpäin.

Vientipäällikön tärkein työtehtävä on pyrkiä auttamaan jälleenmyyjiä ja luoda tietoisuutta Valloxin tuotteista sekä esimerkiksi eri mitoitusohjelmista. Jarkko Nygårdin mukaan säännöllinen keskusteluyhteys mahdollistaa kaiken tämän: ”Kun on aidosti läsnä, keskustelee ja auttaa, kumppanin on paljon helpompi myös myydä Valloxin tuotteita eteenpäin.” Hän kertoo myös, että monista vientikumppaneista on tullut hänen ystäviään, kun heidän kanssaan on tutustunut paremmin.

Kohtaamisia asiakkaiden arjessa

Yksi osa vientipäällikön työtä on käydä säännöllisesti messuilla vientimaissa. Messuilla Nygård tukee jälleenmyyjää tuotteiden esittelyssä sekä kerää samalla tietoa markkinoista. Nygårdin mukaan tietyissä maissa arvostetaan todella paljon, että messuilla on tehtaalta asti asiantuntija paikalla.

Valloxin vienti järjestää jokaiselle jälleenmyyjälleen noin kerran vuodessa tapahtuman, joka on suunnattu heidän asiakkailleen. Tapahtumissa läpikäytävät asiat vaihtelevat osallistujien tarpeiden mukaan. Nygård kokee ymmärtävänsä hyvin suunnittelijoita ja asentajia, sillä hän on työskennellyt molemmissa rooleissa aikaisemmin.

Tärkeintä on luottamus

Kun Nygårdilta kysyy tärkeintä asiaa hänen työssään, mainitsee hän ensimmäiseksi luottamuksen. “Pyrin aina siihen, että jos jotain lupaan, niin sen myös pidän. Maailmalla kiertäessä kuulee usein, että niinkin yksinkertainen asia kuin lupausten pitäminen saattaa olla yllättävän häilyvä käsite. Uskon, että luottamus on kaikille kumppanuuksille hyvä pohja, jolle rakentaa. Ihmisten välinen luottamus luo luottamusta myös yritysten väliseen yhteistyöhön ja yhteiseen tulevaisuuteen”, toteaa Nygård.

”Pyrin aina siihen, että jos jotain lupaan, niin sen myös pidän.”

- Jarkko Nygård



Vientipäällikkö käy monilla messuilla tutustumassa markkinaan ja auttamassa jälleenmyyjiä kertomaan tuotteista.



Jarkko Nygård kokee, että tapaamiset kasvokkain edesauttavat hyvän asiakassuhteen syntymistä. Hän järjestääkin asiakkaille mielellään koulutuksia ja muita yhteistyötä vahvistavia tapahtumia Suomessa. Kuvissa vierailijoita tehtaalla Latviasta.

Tuotepäällikkötaustansa ansiosta Nygård on lisäksi oppinut kysymään oikeat kysymykset asiakkailtaan. Hän kertoo, että jälleenmyyjiltä saa jatkuvasti palautetta tuotteista, uusia ideoita ja vinkkejä. Ne voivat vaihdella pienistä viilauksista, kuten asennuksen helpottamisvinkeistä, isompiin kehitysehdotuksiin, jopa kokonaan uuden koneen tai ominaisuuden kehittämiseen. ”Näitä asioita ei kuule ilman jatkuvaa läsnäoloa kohdemarkkinassa ja kykyä kysyä oikeita asioita”, lisää Nygård.

Muuttuvat sääolosuhteet muokkaavat vientimaiden tarpeita

Yksi viennin tärkeimmistä tehtävistä on myös tiedostaa eri markkinoiden ilmanvaihdon tarpeet ja ominaisuudet, joiden kautta voi löytää tuotekehitykselle uusia tarpeita tai etsiä omista ilmanvaihtokoneista ne ominaisuudet, jotka vastaavat hyvin tietyn alueen tarpeita. Vallox on jo pitkään toimittanut vientimarkkinoille esimerkiksi entalpiakennolla varustettuja ilmanvaihtokoneita. Samalla on kuitenkin ollut tärkeää tunnistaa ne pohjoismaiseen osaamiseen pohjautuvat ominaisuudet, jotka tekevät Valloxin koneista ainutlaatuisia, ja tuoda näitä vahvuuksia aktiivisesti esiin myös kansainvälisillä markkinoilla.

Nygårdin mukaan tietoisuudessa ja käsitteistöissä eri maiden välillä on paljon vaihtelua. Jo erilaiset ilmasto-olosuhteet luovat erilaisia tarpeita. Nygård kertoo esimerkin Puolan talvesta: ”Pari vuotta sitten Puolassa oli kova talvi, ja muistutin silloin jälleenmyyjäämme, että Vallox-koneet on suunniteltu juuri tällaisiin koviin olosuhteisiin. Moni heidän asiakkaistaan ei ollut juurikaan miettinyt asiaa ilmanvaihtokonetta valitessaan, koska asia ei ollut ollut siellä mikään ongelma.”





Eri markkinat arvostavat erilaisia ominaisuuksia. Valloxin tehtävänä on tunnistaa paikalliset tarpeet ja tuoda esiin suomalaisen ilmanvaihto-osaamisen vahvuudet. Latvian Riiassa sijaitsevan vehreän Ziepniekkalns-asuinalueen kolmen kerrostalon kaikki 190 asuntoa on varustettu Valloxin huoneistokohtaisilla ilmanvaihtokoneilla.

Sääolosuhteiden muuttuminen vaikuttaa hitaasti koko vientimarkkinan tarpeisiin. Nygård huomauttaa, että viime kesinä Keski-Euroopassa nähtyjen valtavien helleaaltojen jälkeen siellä olisi erityisen tärkeää ymmärtää, että talteenottavalla ilmanvaihdolla voidaan saada energiansäästöä myös silloin, kun tarvitaan viilennystä. Lämmöntalteenotto onkin hänen mielestään vähän harhaanjohtava termi, sillä kone ottaa yhtä lailla talteen myös sisäilmaan esimerkiksi ilmalämpöpumpulla tuotetun viileyden. Parempi termi olisi Nygårdin mukaan energiantalteenotto, sillä korkeaa lämmöntalteenottoa ei Keski-Euroopassa arvosteta niin paljon lauhempien talvien takia.

”He eivät ole ajatelleet tarvitsevansa sitä ominaisuutta, koska tuloilmaa ei tarvitse niissä olosuhteissa niinkään lämmittää. Monesti ei tulla ajatelleeksi, että korkean hyötysuhteen laite auttaa helteellä säilyttämään sisätiloihin tuotetun viileyden”, Nygård toteaa.



Puolassa Varsovan länsipuolella sijaitsevan Przystanek Płochocin -asuinalueen yhdeksään paritaloon ja niiden kaikkiin 18 asuntoon valittiin MyVallox 119 CFi -ilmanvaihtokoneet. Valintaan vaikutti muun muassa koneiden kyky ylläpitää ilmavirrat suunnitellulla tasolla sääolosuhteiden vaihteluista huolimatta.

PĪLĀDŽU MĀJAS

– KOKONAINEN ASUINALUE RIIASSA

Bonava Latvija SIA rakensi Riikaan kolmen kerrostalon asuntokompleksin. Jokaisen asunnon ilmanvaihdon laadusta huolehtii Vallox 096 MV -ilmanvaihtokone.

LUE KOKO
REFERENSSI

Valloxin ilmanvaihtoratkaisut valittiin asukaslähtöisyys ja käyttömukavuus edellä

Pīlādžu mājas -asuinprojektissa Bonava Latvija SIA valitsi korkealaatuiset koneellisen ilmanvaihdon ratkaisut pitkäaikaisena ja tietoisena investointina asukkaiden mukavuuteen, terveelliseen sisäilmastoon ja rakennusten sujuvaan päivittäiseen toimintaan.

Sekä asiakaspalvelun että takuun näkökulmasta heidän tavoitteensa oli selkeä: varmistaa luotettava toiminta koko rakennuksen elinkaaren ajan sekä vähentää tarpeettomia huoltotoimenpiteitä. Vallox-ilmanvaihtokoneet valittiin osaksi taloteknistä kokonaisuutta tukemaan Bonavan laatustandardeja paitsi luovutusvaiheessa myös vielä pitkään sen jälkeen, kun asukkaat ovat muuttaneet sisään.

Bonavan näkemyksen mukaan Vallox-järjestelmät tukevat rakennusvaiheen laatua ja parantavat rakennusten jatkuvaa käyttöä edistäen kestävyyttä, vähäistä huoltotarvetta ja asukkaiden yleistä tyytyväisyyttä. Kaikkien asuntojen ilmanvaihtokone on liitetty MyVallox Cloud -pilvipalveluun, jonka kautta ne ovat automaattisen valvonnan piirissä. Tätä pidetään myös merkittävänä etuna.

Toinen Bonavalle tärkeä tekijä oli vahvan paikallisen tuen saatavuus sekä hyvin jäsennellyt takuuprosessit. Tehokkaan viestinnän, nopean palvelun ja ratkaisukeskeisen teknisen yhteistyön avulla on pystytty minimoimaan häiriöt ja vähentämään tarpeettomia huoltokäyntejä.







“Vallox on osoittautunut kumppaniksi, jonka ratkaisut tukevat hyvin Bonavan panostusta laatuun, kestävyyteen ja vastuulliseen asiakaspalveluun.”

- Andris Vindels, asiakaspalvelu- ja takuupäällikkö, Bonava Latvija SIA.

VALLOX POLSKA: BUILT ON TRUST AND SHARED EXPERTISE

Operating in one of Europe's most competitive ventilation markets, Vallox Polska has grown steadily by focusing on customer relationships, technical expertise and close cooperation with Vallox. According to co-owner Paweł Sobiech, trust, communication and people are the foundations of their success.

More than products: Building the Vallox brand in Poland

When ConceptAir was founded, co-founder **Paweł Sobiech** knew right away that he wanted to distribute Vallox products. The main reason for choosing Vallox was the familiarity with the company and its products that Sobiech had gained in his previous job. Since then, Sobiech says, the relationship with Vallox has always been excellent, and his company has chosen to use the name Vallox Polska in all its marketing.

”We have a great deal of trust in Vallox products and in the people behind them. At Vallox Polska, we focus on building the company through people, not just the products. We are more than sales figures or market share; we are people. The most important thing for me is communication and the atmosphere. Everything else is built around that“, states Sobiech.



Paweł Sobiech
Co-owner of ConceptAir / Vallox Polska

Vallox Polska was founded in Warsaw in 2010. About 90 % of its business comes from the single-family housing market. The Polish ventilation market is highly competitive, with more than 100 companies offering ventilation solutions. Vallox Polska has made it to the Top 10 of the country's ventilation suppliers by actively sharing knowledge about its products and the expertise in indoor air quality and ventilation.

Customers Do the Marketing

Sobiech shares an interesting fact about Vallox Polska's online presence: ”Our customers have started to post on social media a lot about the quality and heat recovery performance of Vallox products in the past couple of years. So, they are really doing the marketing on our behalf by recommending the products on social media. This is great, because it is always more powerful when the message comes from a user rather than from the company”, says Sobiech.

Sobiech thinks that the Polish ventilation market has been quite steady despite the recent global events. Vallox Polska is excited that the new Vallox CFi -ventilation units are now available in Poland. Sobiech believes that the units featuring constant flow technology will be successful in the market, as performance data indicates that they work really well. He points out that Vallox has always been committed to innovation and continuous development. ”That's why the future of the partnership looks promising”, he says.



ROVANIEMI - KEMI - KOKKOLA - PERHO - TAMPERE - LOIMAA

Cycling across Finland

A group of Vallox Polska business partners decided to take an ambitious cycling journey from Rovaniemi to the Vallox factory in Loimaa. The trip concluded with a meeting and a factory tour at Vallox. In total, the trip took six days and covered 1,100 kilometres.

“It was a great experience. The weather was amazing, the landscape was beautiful and the people we met were super nice. We were not prepared for how cold the nights could be, the abundance of mosquitoes, or the lack of shops along the way, especially in the north. Still, we managed very well”, says Paweł Sobiech.

One of the highlights of the trip was a surprise visit to the summer cottage of Vallox Export Manager Nygård's father in Perho, where the group experienced a traditional Finnish Midsummer (”juhannus”) celebration. ”The atmosphere was great. It was without a doubt the best moment of the trip”, says Sobiech happily.



”Many companies entertain their clients at big events, often involving alcohol. We wanted to do something different. Combining our hobbies with business creates more genuine connections between people and opens up another level of communication.”

- Paweł Sobiech



PAREMPAA SISÄILMAA
koteihin ja toimitiloihin

TUTTUA VALLOX-LAATUA
VALLOX Pureo
TOIMITILOIHIN

Vallox on jo vuosikymmenten ajan tarjonnut laadukkaita ja luotettavia ilmanvaihtoratkaisuja eri kokoisiin koteihin. Nykyään valikoima palvelee yhä laajemmin myös toimitilojen ilmanvaihtotarpeita.

Asuntokohtaisten ilmanvaihtokoneiden ja liesikupujen lisäksi tarjoamme tehokkaat ilmankäsittelykoneet sekä monipuolisen valikoiman puhaltimia ja huippuimureita. Olipa kohteena asunto tai toimitila, Valloxilta löydät tarpeisiisi sopivat tuotteet.

Ole yhteydessä, kun haluat varmistaa luotettavan ja energiatehokkaan ilmanvaihdon kaikissa tiloissa. Palvelemme suunnittelijoita, rakentajia ja rakennuttajia raikkaalla asenteella!



www.vallox.com

VALLOX
PROMISE of FRESH AIR