

O
&O

”*Kestäviä kankaita
koteihin ja julkitiloihin*”



Magazine

O&O Academy antaa avaimia parhaaseen asiakaspalveluun | Kiehtovat AquaClean-kuosit ovat täällä
Palveluksessasi innostunut ja osaava tiimi | AquaClean Helsinki FR: Iki-ihanan tasaraidan juhlaa!
Hyvän myynnin avaimia yhteistyöllä | Uusia O&O-kankaita kotikäyttöön! | Itämeren toiselle puolen
Annaleena Halokolan kodin verhot: Burgundinpunaista samettia, puna-valkoraitaista puuvillaa

Kansainvälinen kumppanuus tukee yhteistä menestystä myös paikallisesti

Verkostoituminen on ollut meillä Orient Occidentilla kaiken toimintamme keskiössä aina yhtiömme perustamisesta alkaen. Mielestäni tätä kuvaa hyvin se, että yli 100-vuotiaan maahantuontiyhtiömme nimessä orient tarkoittaa itämaita ja occident länsimaita.

Kestävät kansainväliset kumppanuudet ovat meillä pysyvästi arvossaan: teemme tiivistä yhteistyötä useiden maailman tunnetuimpiin lukeutuviin sisustusmateriaalivalmistajien kanssa. Tämän ohella olemme olleet jo 1970-luvulta lähtien osa Homedecor International Groupia. Se on kansainvälinen, itsenäisten maahantuonti- ja tukkuliikkeiden yhteenliittymä, joka toimii lattiamateriaalien saralla. Järjestykseen kuuluu yrityksiä lähes kaikista läntisen Euroopan maista, ja sillä on edustajansa myös Yhdysvalloissa ja Kanadassa.

Tiivis yhteistyö HDIG-verkoston jäsenten kanssa antaa yhtiöllemme vahvuuksia, jotka jalkautuvat päivittäisessä toiminnassamme myös paikallisten jälleenmyyjiemme konkreettiseksi hyödyksi. Ajantasainen tieto muun muassa lattiamateriaalien ominaisuuksien kehittymiseen, markkinan muutoksiin sekä kuluttajatreendeihin liittyy vahvistaa niin meitä kuin teitäkin. Tieto tuo tuloksia, kuten O&O Academy -koulutuskokonaisuutemme lupaus kuuluu.

Yhtiömme laaja-alainen verkostoituminen on hedelmällinen perusta paikalliselle yhteistyöllemme yleisemminkin. Sen ansiosta hintamme ovat kilpailukykyisiä ja toimiksemme varmoja maailman myllerryksistä huolimatta. Lisäksi edustamamme lattiatuotteet, kuten HDIG-ryhmän oman Liberty-tuotemerkin vinyylit ja laminaatit, ovat teknisiltä ominaisuuksiltaan laajasti testattuja ja hyvin toimiviksi todettuja erilaisilla markkinoilla ja erilaisissa käyttöyhteyksissä ympäri maailman.

Olipa siis kyse tuotteista itsestään, niiden ominaisuuksien ymmärtämisestä, myymäläesillepanoista, markkinoinnista tai mistä tahansa muusta kumppanuutemme sateenvarjon alle osuvasta aiheesta, me orientilaiset olemme teidän tukenanne – oman tiiviin ja tehokkaan verkostomme turvin.

Lämpimän yhteistyöterveisin,
Mikko Puputti
toimitusjohtaja, Orient Occident



Sisällys 1/2024

Kestäviä kankaita koteihin ja julkitiloihin.....	3
O&O Academy antaa avaimia parhaaseen asiakaspalveluun	5
Kiehtovat AquaClean-kuosit ovat täällä!.....	6
UV-suojatut AquaClean-kankaat nyt saatavilla!	7
Palveluksessasi innostunut ja osaava tiimi.....	8
Tiimi, jonka persoonat täydentävät toisiaan	9
AquaClean valloittaa nyt myös Ruotsin.....	12
Esittelyssä Orient Occidentin Ruotsin myyntipäällikkö Nichlas Cedman.....	13
AquaClean Helsinki FR: Iki-ihanan tasaraidan juhlaa!	14
Hyvän myynnin avaimia yhteistyöllä!	15
Sisustuskankaat kuin lämmin halaus	16
Uusia O&O-kankaita kotikäyttöön!	17
Burgundinpunaista samettia, puna-valoraitaista puuvillaa	18
Itämeren toiselle puolel	20
Yksi tykkää villimmästä, toinen chillimmästä.....	22
Ruukinkujan showroomin uudet tuulet!	24

Julkaisija: **Oy Orient Occident Ltd**
Ruukinkuja 2, 02330 Espoo | puh. 09 260 660
asiakaspalvelu@orientoccident.fi | orientoccident.fi
Toimitusneuvosto: Mikko Puputti, Timo Järvinen, Henrik Rannikko, Marleena Luukka, Nina Veki ja Salla Jaatinen
Toimitus: Perjantai Markkinointiviestintä Oy
Taitto: Salla Jaatinen

Kestäviä kankaita koteihin ja julkitiloihin

Kun sisustaminen suuntaa kohti ympäristölle ystävällisempiä uria, myös kankailta edellytetään ekologisuutta enemmän.

Orient Occident kehittää kangasvalikoimaa päämäärätietoisesti tekstiilien vähähiilisyttä, pitkää elinkaarta sekä uusiomateriaalien osuutta painottaen.



– Me haluamme olla sisustusalan kestävä kehityksen tiennäyttävä, mikä antaa suunnan myös kangasvalikoimallamme. Kun vertailemme vaihtoehtoja ja poimimme portfolioomme huonekalu- ja verhokankaita, painavat päätöksenteossa ennen kaikkea tuotteiden mahdollisimman pieni hiilijalanjälki, pitkä elinkaari, uusiomateriaalien osuus raaka-aineissa sekä tuotannon eettisyys, Orient Occidentin tekstiilien tuoteryhmäpäällikkö **Marleena Luukka** kertoo.

”Yhteistyömme kangastoimittajien kanssa perustuu yhteisille arvoille ja tavoitteille.

Maahantuojayhtiö arvioi säännöllisesti myös nykyisten toimittajakumppaniensa tuotteiden ja toiminnan kestävyyttä.

– Yhteistyömme perustuu yhteisille arvoille ja tavoitteille. Kumppanimme ovat luotettavia eurooppalaisia valmistajia, jotka ovat allekirjoittaneet vaatimamme eettiset pelisäännöt. Olemme sitoutuneet YK:n Global Compact -vastuullisen liiketoiminnan aloitteeseen, jossa ihmisoikeudet, työntekijöiden oikeudet, ympäristön suojeleminen ja korruption ehkäisy ovat keskiössä, Luukka painottaa.

VASTUULLISET KANKAAT OVAT PITKÄIKÄISIÄ

Orient Occidentin kangasvalikoimassa ympäristö vastuullisuus toteutuu ennen kaikkea tuotteiden pitkässä elinkaareissa.

– Kun kangas kestää käyttökohteessaan kauniina kauan, on se mielestäni laadukkaan ja myös vastuullisen tuotteen tärkein merkki. Ja kestävä laadukkuus on asia, jota haluamme asiakkaillemme tarjota, niin kotien kuin julkitilojen sisustustarpeisiin.

Luukka kertoo, että kankaiden saralla vastuullisuutta viedään eteenpäin myös päästökompensoinnin keinoin.

– Hyödynnämme luotettavaksi todennettua päästökompensaatiota, jota tehdään tukemalla Gold Standard -sertifioitua uusiutuvan energian hankkeita. Olemme laskeneet ja kumonnet muun muassa koko AquaClean-malliston sekä O&O Sublim -kankaan hiilijalanjäljet.

UUTUUSKANKAITA KIERRÄTYSMATERIAALEISTA

Myös erilaiset kierrätysmateriaalit tekevät sisustuskankaiden markkinoille yhä vahvempaa tuloaan. Tämä tervetullut suuntaus näkyy myös Orient Occidentilla.

– Kotikohteisiin tarkoitettu O&O Eco -uutuusmallistomme on suunniteltu nimenomaan tästä lähtökohdasta ponnistaen. Malliston jokaisen kangaslaadun raaka-aineista vähintään 50 prosenttia on alku-peräsertifioitua kierrätysmateriaalia tai luonnonkuitua. Martindale-arvot ovat aina vähintään 40 000. Suosittelemme lämpimästi tutustumaan, sävyjäkin löytyy väripaletin kaikilta laidoilta, Luukka kuvailee. ●

O & O Academy

KIITETTÄVÄN SISUSTUSOSAAMISEN ASIALLA

TIETO TUO TULOKSIA.

VERKKO-KURSSIT

Verkkokurssit

- Aihepiireinä esim. tietty tuote, tuotekategoria tai tuotteen asennus
- Voidaan suorittaa helposti nopeasti ajasta ja paikasta riippumatta (kurssien kesto n. 10–15 min.)
- Mukana pelillisyyttä, myyjäkollegat voivat ”kisata” keskenään
- Sopii hyvin myös uusien myyjien perehdyttämiseen

WEBINAARIT

Webinaarit

- Syventää osaamista tietystä tuotteesta tai muusta aihepiiristä
- Ajankohtaiset aiheenostot sisustusmyynnin alalta mm. trendeistä
- Mahdollisuus keskusteluun tuoteasiantuntijan kanssa

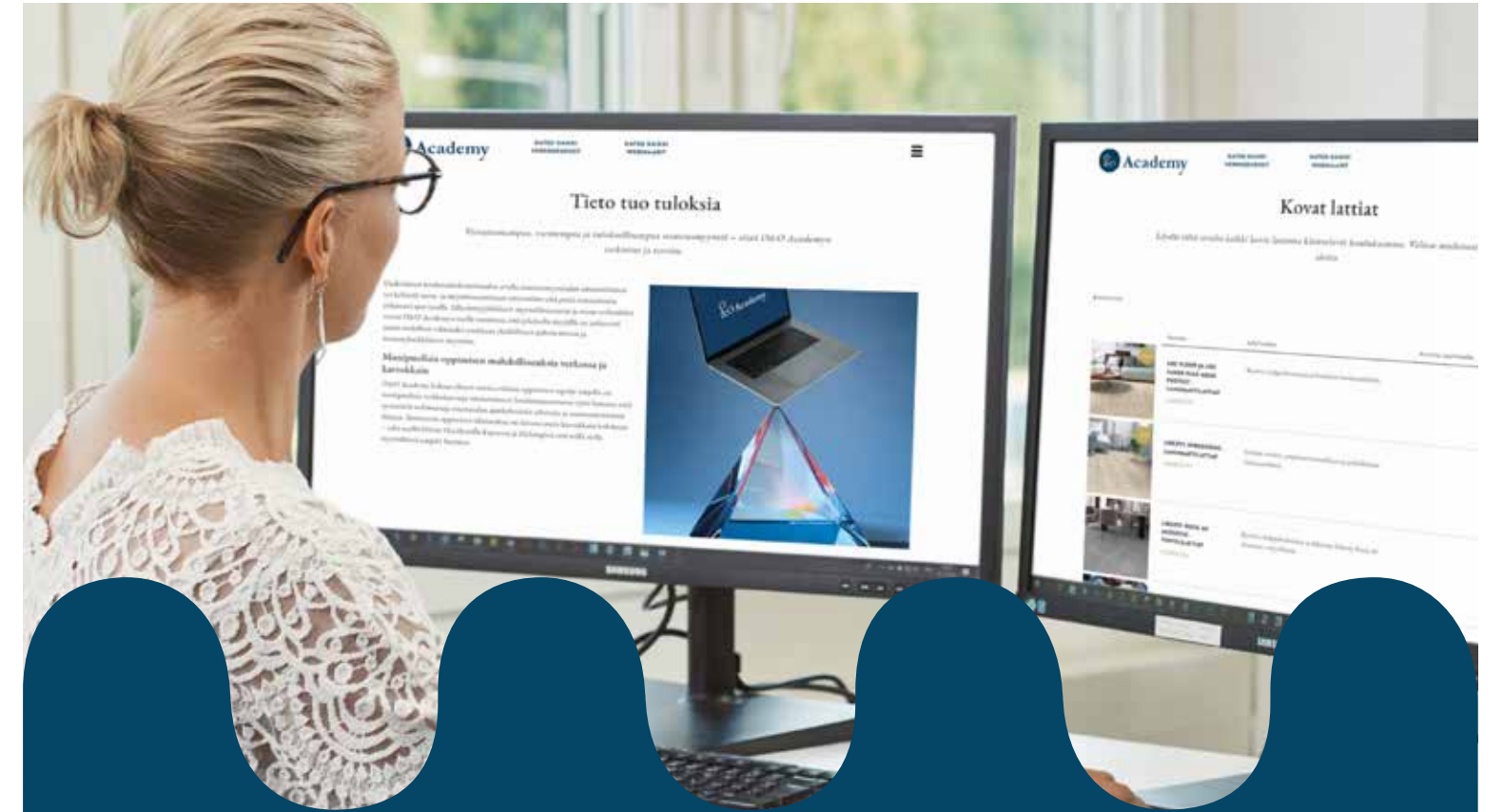
KOULUTUS-PÄIVÄT

Myyväläkoulutukset ja koulutuspäivät

- Räätelöidään jälleenmyyjäliikkeen tarpeiden mukaan, myös oppijoiden lähtötasot huomioiden
- Tehokas tapa kouluttaa isompi porukka kerralla (koko myymälän henkilökunta tai tietyn osaston henkilöstö)
- Osallistava ja vuorovaikutteinen oppimisen malli – tullaan tutuiksi!
- Järjestetään ympäri Suomen jälleenmyyjän tiloissa tai O&O Showroomeissa

Tutustu koulutuksiin tarkemmin ja rekisteröidy käyttäjäksi:

OOACADEMY.FI



TIETO TUO TULOKSIA!

O&O Academy antaa avaimet parhaaseen asiakaspalveluun

Mahdollisimman kattava ja ajantasainen tuotetuntemus on laadukkaan asiakaspalvelun keskeisimpiä kulmakiviä.

Kun myyjä osaa vastata asiakkaiden kysymyksiin sjuvasti sekä sovitaa asiakkaiden tarpeet ja tietyn tuotteen tarjoamat edut yhteen, ollaan beti iso askel lähempänä ostopäätöksen syntymistä.

O&O Academy -koulutuskokonaisuuden kehittämisestä vastaava **Henrik Rannikko** kertoo lattiatuotteiden ja muiden sisustusmateriaalien maahantuojan Orient Occidentin haluavan tukea kumppaneittensa menestystä kaikin keinoin; yksi keskeisimmistä on myyjien henkilökohtaisen tiedon ja osaamisen lisääminen. Keväällä 2023 myyjien käyttöön avattu koulutuskokonaisuus O&O Academy on erityisesti tuotteiden teknisiin ominaisuuksiin liittyvän tiedon saralla runsaudensarvi, jolle ei löydy toimialalla vertaista.

– O&O Academy on monipuolisuudessaan aintulaatuinen kokonaisuus. Se lähtee perusajatukselta, että tieto tuo tuloksia. Me haluamme olla jälleenmyyjillemme kumppani, joka on jatkuvasti mukana siellä arjessa, kehittämässä ja lisäämässä myyntihenkilöstön asiantuntijuutta.

– O&O Academyn erilaisten koulutusten avulla niin kokeneet kuin uudet myyjät oppivat tuntemaan ja voivat omaksua myös kalliimmalla hintakategorian tuotteiden kilpailuedut. Näin he voivat hyödyntää niitä omissa keskusteluissaan kodinsisustajien kanssa. Tavoitteemme on auttaa myyjää ymmärtämään mahdollisimman hyvin, minkä takia joku tietty lattiatuote on toista hintavampi ja mistä esimerkiksi laminaatin laadukkuus muodostuu. Kun tuote on niin sanotusti ”hallussa”, myyjä pystyy luomaan kiinnostusta ja lopulta myös suosittelu osuu huomattavasti varmemmin maaliinsa, hän täsmentää.

VERKOSSA JA KASVOKKAIN – KOKENEILLE JA UUSILLE MYYJILLE

O&O Academy pitää sisällään kattavan kirjon pikaverkkokursseja sekä asiantuntijoiden vetämiä syventäviä webinaareja sisustusalan ajan-

kohtaisiin aiheisiin ja uutuustuotteisiin liittyen. Koulutuksia järjestetään myös perinteisellä mallilla kasvokkain kohdaten jälleenmyyjien omissa tiloissa sekä Orient Occidentin Showroomeilla Espoossa ja Helsingissä.

– Meille on tärkeää, että jokainen oppija tulee huomioitua yksilönä. Siksi oppimisen muotoja on tarjolla useita, ja ne myös tukevat toinen toisiaan. Myyjä voi ensin tutustua esimerkiksi lattiatuotteeseen verkkokurssilla ja myöhemmin syventää osaamistaan osallistumalla webinaariin. Tai sitten toisin päin, mikä itselle luontevimmalta tuntuukin, Rannikko sanoo.

– Ja kuten tuttua on, kaikki kurssimme, webinaarimme ja koulutustilaisuutemme ovat aina kumppaneillemme maksuttomia, hän muistuttaa hymyillen. ●



AquaClean Ori Chai ja sen sisarkangas AquaClean Ori Rooibos: pientä ja suurta kuviointia samalla tyylillä.



AquaClean Acapulco

UUDENLAISTA ELOA AQUACLEAN-VERHOILUKANKAISIIN:

Kiehtovat kuosit ovat täällä

Lumoavan tyylikäs AquaClean Ori -mallisto pitää sisällään runsaasti erilaisia kuoseja trendikkäissä chenille-, buklee- ja jacquardtyyppisissä laaduissa.

Pitkäikäisten AquaClean-huonekalukankaiden kysyntä on kasvanut viime vuosina vauhdilla myös Suomessa. Suosiota selittävät muun muassa ainutlaatuiset ominaisuudet, jotka tekevät ”elämästä” kankaiden kanssa huoletonta.

– Helppo puhdistettavuus pelkällä vedellä ja korkeimman tason Oeko-Tex Standard 100 -luokitus, joka takaa, ettei kankaissa ole mitään terveydelle haitallisia aineita, ovat olleet varmasti sisustajien mieleen. Toki myös kattavat kangaslaatu- ja väri vaihtoehdot ovat olleet AquaCleanin vahvuuksia jo pitkään, **Marleena Luukka** toteaa.

Nyt AquaCleanin tarjoamat mahdollisuudet ovat nousseet kokonaan seuraavalle tasolle: kuosilliset Ori-malliston kankaat ovat tilattavissa Orient Occidentin kautta.

– Tämä on ehdottomasti meidän ja lienee varmasti myös sisustajien ja verhoilijoiden toiveiden täyttymys, Luukka aloittaa hymyillen.

– Ori-mallisto pitää sisällään runsaan valikoiman sekä hillitympiä että voimakkaampia kuoseja. Mukana on minimalistisen yksityiskohtaisia,

geometrisen linjakkaita sekä luonnosta inspiraationsa löytäviä kuviointiteja murretuissa ja puhtaammissa sävyissä, hän lisää.

Ori-malliston uutuuskuoseista on saatavissa näytekirjat, joissa eri vaihtoehdot on sommiteltu kauniiksi, inspiroiviksi kokonaisuuksiksi.

– Kirjojen avulla voidaan hahmotella helposti sitä, miten eri kuoseja voidaan käyttää myös yhdessä, esimerkiksi huonekalun eri osissa tai vaikka tynnyinä, Luukka kuvailee.

LOYAL JA EPOQUE: CHENILLEÄ, BUKLEETA JA JACQUARDIA

Ori-malliston saapuminen Suomeen kasvattaa AquaCleanin kangaspalettia myös uusiin laaduun. Mallisto on jaettu kahteen osaan ja ne ovat nimeltään Epoque ja Loyal. Kankaat on valmistettu joko täysin tai pääosin ekologisista kierrätysmateriaaleista.

– Epoque pitää sisällään pehmeitä chenillekankaita sekä kauniisti teksturoituja bukleetyyppisiä vaihtoehtoja. Loyal-laaduista löytyy puolestaan bukleetekstuureja sekä rohkeasti kuvioituja jacquard-kankaita. Vastustamattomia vaihtoehtoja moniin kodin verhoilukohteisiin, kuten sohviin, nojatuoleihin ja sisustustyynyihin, Luukka vinkkaa. ●



AquaClean Malibu ja Capri

PAISTEEN JA POROTUKSEN KESTÄVÄÄ KAUNEUTTA UV-suojatut AquaClean -kankaat nyt saatavilla

AquaCleanin uutuuksilla verhoillut huonekalut voi sijoittaa huoletta myös suoraan ikkunan eteen ja jopa terassille tai kesähuoneeseen.

AquaClean-kankaat valloittavat tyylikkyydellään ja loistavat teknisillä ominaisuuksillaan tilassa kuin tilassa: pitkä clinkaari, pienet hiilipäästöt, helppohoitoisuus sekä turvallisuus tekevät niistä verrattomia valintoja niin kotien kuin julkilojen verhoilutarpeisiin.

Uudet UV-suojatut AquaClean-kangaslaadut kestävät myös auringonvaloa erittäin hyvin: niillä verhoillut huonekalut voi sijoittaa pysyvästi myös suoraan auringonvaloon – ilman huolta värien haalistumisesta!

– Huonekalukankaiden värin valonkesto luokitellaan yleisesti siniasteikoilla 1–8. Kaikkien AquaClean-laaturien värin valonkesto on hyvä, eli useimmiten tasolla 4. Uusissa UV-suojatuissa kankaissa valonkestoluokitus on 6–7, eli ne kestävät erinomaisesti myös pidempiaikaista suoraa paistetta, **Marleena Luukka** kuvailee.

– Uudet laadut poistavat verhoilukankaan asettamia teknisiä rajoituksia tilan huonekalujen sommittelussa ja sisustuskokonaisuuden rakentamisessa. Ne lisäävät inspiroivaa valinnan vapautta, hän täsmentää. Uudet UV-suojatut AquaClean-laadut on nimetty niiden paisteenkestoa alleviivaavasti maailmankuulujen rantakohteiden ja muiden aurinkoisten seutujen mukaan: Malaga, Malibu, Palma ja Capri. Lisäksi valikoimaan tulee myös laatu nimeltään Valoa.

– Laaduissa riittää erilaisia tunteita ja ulkoasuja. Capri on raitakangas ja Palma puolestaan tasainen ja hieman kiiltäväpintainen laatu. Malibu on tyyliään rouheapintainen ja vivahteikas, ja Malaga puolestaan tasapintainen bukleetyyppinen kangas. Valoa tekee vaikutuksen bukleetyyppisellä kudonnallaan ja miellyttävän pehmeällä tuntumallaan.

– Kaikki uutuuskankaat on valmistettu pääosin kierrätysmateriaaleista, eli myös ympäristöystävällisyys on huomioitu, Luukka summaa. ●



AquaClean Malibu

AquaClean Palma



AquaClean Valoa

AquaClean Malaga



Palveluksessasi innostunut ja osaava tiimi

Ystävällinen, tehokas, nopea, ammattitaitoinen. Muun muassa näillä adjektiiveilla asiakkaat kuvailivat asiakaspalveluamme vuoden 2023 asiakastytyväisyystutkimuksessa.
– On hienoa saada positiivista palautetta tiimille, joka on aidosti työstään innostunut ja siihen vahvasti sitoutunut, toteaa myynti- ja markkinointijohtaja **Henrik Rannikko**.

Asiakastytyväisyyskyselyn perusteella Orient Occidentin asiakaspalvelun vahvuudeksi nousivat aktiivisuus ja joustavuus.

– Asiakkaat kiittivät etenkin yhteistyöhenkeämme ja myyntipalveluidemme laatua. Palvelumme arvioitiin ystävälliseksi ja tehokkaaksi, tuotetiedot koettiin selkeiksi. Myös sähköpostiviesteihin reagoimme kyselyn mukaan ripeästi. Yhteenvetona voi todeta, että asiakkaamme olivat erittäin tyytyväisiä palveluumme, sen laatuun ja nopeuteen.

MISTÄ HYVÄT TUTKIMUSTULOKSET KUMPUAVAT?

– Jokainen tiimimme ammattitaitoinen jäsen on oman panoksensa ja yhdessä tehdyn työn kautta vaikuttamassa asiakaskohtauksiin. Uskon, että myös tiimin yhteishenki välittyy asiakkaillemme, kiteyttää Rannikko.

Vuoden 2023 lopussa toteutetun pienimuotoisen ”tiimitytyväisyyskyselyn” avoimista palautteista todellinen tiimihenki tulee hyvin esiin. Tässä muutama poiminta. ●

”Meidän tiimimme on aivan mahtava! Huumori kirkkii, kaikkien mielipiteitä ja ideoita kuunnellaan. asiat hoituvat ajallaan, joten pystymme palvelemaan asiakkaita ketterästi.”

”Hyvä yhteishenkemme näkyy arjessa. Avulialta ja kokeneilta kollegoilta pyydämme ja saamme apua matalalla kynnyksellä, joten asiakkaiden kysymykset ratkeavat nopeasti ja vaivattomasti.”

”Meillä on aivan huippukollegat. Tiimin kanssa saavutamme parhaan kokonaisuuden, kun saamme myynnistä viimeisen tiedon ja tuotepäälliköltä kohdennettua tuoteosaamista. Supertiimin kanssa asiakkaan hyöty on aina mukana!”



Vasemmalta: Nina Petersén, Jaana Parviainen, Eija Ojantausta, Virpi Närviäinen, Minna Kujala, Milja Kuurunen ja Evita von Herten

Tiimi, jonka persoonat täydentävät toisiaan

Marleena, Virpi, Eija, Henrik, Nina ja Teemu. Tuttuja nimiä, kasvoja ja ääniä erilaisista asiakaskohtauksista. Tällä kertaa raotamme hieman enemmän verhoa, kun asiakkaille yleensä kysymyksiä esittävät tiimiläiset vastaavat muutamiin henkilökohtaisiin kysymyksiin.

1.

MITKÄ OVAT VAHVUUTESI?



Henrik Rannikko

myynti- ja markkinointijohtaja, kodin tekstiilit

Reilut 20 vuotta alan kokemusta, orientilainen vuodesta 2019.

1 Olen positiivinen ja tulen toimeen erilaisen ihmisten kanssa. Kuuntelen ja haluan ymmärtää ihmisiä, asioita ja tilanteita. Innostun helposti ja nopeasti uusista asioista.

2 Onnistuneet asiakaskohtaukset ja tavoitteiden saavuttaminen ovat minulle kaiken A ja O. Minut syyttää se, että päivät ovat erilaisia verrattuna toisiinsa. Palautteen saaminen ja oman toiminnan kehittäminen innostavat joka päivä.

3 Omassa perinteisessä, elegantissa ja skandinaavisessa tyylistäni korostuvat vaalean eri sävyt. Lempitekstiilini on uutuustuotteemme AquaClean Connors, joka olisi tällä hetkellä ainoa valinta meidän lapsiperheemme käyttöön sen helppohoitoisuuden ja kestävyden vuoksi.

2.

MISTÄ INNOSTUT?
MIKÄ SAA SINUT SYTTYMÄÄN?



Teemu Vuori

myynnin tuki, jälleenmyynti

Orientilainen vuodesta 1997. Viimeiset seitsemän vuotta tekstiilipuolen myyntityötä.

1 Hyvät vuorovaikutustaidot ovat vahvuuteni. Olen omimmillani asiakkaiden kanssa keskusteluissa ja koulutuksissa.

2 Asiakkaiden onnistumiset ja oivallukset saavat minut syyttämään. Palautteen ansiosta pystyn muuttamaan toimintaani asiakkaan tarpeiden mukaan.

3 Lempituotteeni on tällä hetkellä Altamura, joka sattuu olemaan myös myydyimpiä kuosejamme. Juuri nyt minua puhuttelevat erityisesti vihreän eri sävyt.

3.

SISUSTATKO VAPAA-AJALLA?
MIKÄ ON LEMPITEKSTIILISI?



Marleena Luukka

tuoteryhmäpäällikkö, tekstiilit

Tekstiili- ja vaatetusalan koulutus. Tuotekehitystyöstä kokemusta kymmenisen vuotta, orientilainen vuodesta 2021.

1 Ongelmanratkaisukyky on vahvuuteni. Kuuntelen hyvin muita ja autan parhaani mukaan, jotta työskentely olisi mahdollisimman sujuvaa.

2 Innostun kauniista väreistä, pidän pehmeiden kankaiden tunnusta ja erilaisista tekstuureista. Kuuntelen mielelläni tarpeita, jotta voin löytää sopivan ratkaisun ja kehittää valikoimaamme.

3 Suosikkitekstiilini on tällä hetkellä AquaClean Helsinki FR -raitakangas. Se on kudottu varta vasten meidän valikoimaamme eikä sitä ole saatavilla muualta.



Nina Veki
projektipäällikkö, Romo tekstiilit

2000-luvun alusta sisustustekstiilien parissa työskennellyt tekstiilityönohpettaja ja artonomi. Yrittäjänä 13 vuotta, orientilainen vuodesta 2022.

1 Tekstiiliosaamiseni on isossa roolissa tuotevalintoja tehtäessä. Pitkä kokemus myyntityöstä auttaa ymmärtämään asiakkaita. Olen nopea tarttumaan toimeen ja tekemään päätöksiä.

2 Innostun, kun kohtaan ihmisiä, jotka ovat oman alansa vankkoja asiantuntijoita. On mahtavaa, kun voi luoda jotain uutta, mikä edistää oman tuotevalikoiman myyntiä. Ja kun asiakkaalta saa palautteen, jossa olemme ylittäneet hänen toiveensa ja odotuksensa.

3 Olen innokas remontoija: säännöllisin väliajoin pitää kotona kokeilla jotain uutta. Tyylini on skandinaavinen ripauksella koristeellisuutta. Pidän vaaleasta sisustuksesta, sävyjen pitää olla pehmeitä ja raikkaita. Verhot ovat minulle tärkeitä, en voisi elää ilman kankaisia verhoja.

”Verhot ovat minulle tärkeitä, en voisi elää ilman kankaisia verhoja.

Nina Veki



Eija Ojantausta
asiakaspalvelu ja myynnin tuki, jälleennytynti

Muotoilijan ja tradenomin tutkinnot. Sisustusosalalla neljä vuotta, orientilainen vuodesta 2023.

1 Vahvuuteni on ehdottomasti rauhallisuus ja asioiden hoitaminen ajallaan.

2 Minut saa syttymään asiakkaiden auttaminen ja heille parhaan ratkaisun löytäminen. Innostun myös materiaaleista ja väreistä.

3 Oma tyylini on selkeälinjainen, pidän pyöreistä muodoista ja menneistä vuosikymmenistä sisustuksessa. Tykkään hempeistä ja lämminhenkisistä väreistä. Tällä hetkellä uudelleen verhoilua odottaa kaksi nojatuolia.



Virpi Närvänen
asiakaspalvelu ja myynnin tuki, jälleennytynti

Tietohallintamerkonomiin koulutus, orientilainen vuodesta 2007.

1 Innostun uusista tuotteista ja tuotekouluksista.

2 Positiivinen asiakaspalautte tuo buustia päivään.

3 Oma tyylini on sekoitus uutta ja vanhaa. Pidän maanläheisistä vaaleista väreistä ja violetista. Lempitekstiilini on pellava. Sisustaisin mielelläni enemmänkin, mutta en koe, että ”työt tulevat kotiin”.



Jaana Parviainen
myyntiasistentti

Koulutuksena YO-markkinointimerkonomi ja Orientilainen vuodesta 2000, josta tekstiilimattotuotteiden ostotehtävissä n. 20 vuotta ja asiakaspalvelutehtävissä useita vuosia.

1 Olen ehdottomasti tuoteihminen, kiinnostunut niiden ominaisuuksista ja mahdollisuuksista hyödyntää erilaisissa kohteissa. Haluni auttaa erilaisissa ongelmatilanteissa mahdollisimman hyvin on ominta itseäni. Pidän haastavista tilanteista, saan niistä pontta työviikkoon.

2 On mahtavaa, kun vaikka haastavat kohteen aikataulut ja tuotteen saatavuus saadaan toimimaan ja kohde valmistuu aikataulussa. Kun asiakas on tyytyväinen niin myös me saamme siitä intoa ja iloa.

3 Yksinkertainen on kaunista. Pidän ajattoman kauniista väreistä ja struktureista ja selkeistä linjoista.



Milja Kiurunen
projektiassistentti

2000-luvun alusta alkaen sisustusosalalla. Orientilainen vuodesta 2007.

1 Vahvuuksiani ovat ehdottomasti asiakaslähtöisyys kaikessa tekemisessäni. Asiakkaan ymmärrys ja vahva tuotetietämykseni auttavat asiassa.

2 Innostun kaikesta uudesta, sytyn helposti ja olen aina valmiina tarttumaan uusiin haasteisiin.

3 Oma tyylini on ” jotain uutta, jotain vanhaa. Mausteeksi hieman elämänmakuista Kitschia, niin syntyy näköiseni sisustus. Tällä hetkellä Kitschia edustaa kotoani löytyvä, mauton 80-luvun kohokartta Bulgariasta, missä asuin perheeni kanssa 80-luvun puolivälissä.



Nina Petersén
projektikoordinaattori

YO-merkonomi, Orientilainen vuodesta 2002

1 Halu kuunnella ja ymmärtää asiakasta ja hänen tarpeitaan oikein. Pitkä kokemus on tuonut laajaa osaamista.

2 Asiakkaat ja oma työyhteisö. Autan mielelläni muita ja onnistumiset asiakkaiden tarpeiden ratkaisemisessa innostavat erityisesti.

3 Sisustustyylini on skandinaavinen, vanhalla tavalla ja antiikilla höystettynä. Väriläiskät löytyvät lähinnä matoista ja tauluista. Heikkouteni ovat kirppiksiltä ja vanhan tavaran liikkeistä tehdyt löydöt. Verhoilukangas Sublim ilahduttaa aina vaan ajattomuudellaan ja laadukkuudellaan.

”Autan mielelläni muita ja onnistumiset asiakkaiden tarpeiden ratkaisemisessa innostavat erityisesti.

Nina Petersén



AquaClean valloittaa nyt myös Ruotsin

Huonekalujen verhoilukangas AquaClean on ollut jo pitkään tuttu juttu meille suomalaisille, mutta ei vielä länsinaapurissamme vaikuttaville. Tilanne muuttui syyskuussa 2023 Göteborgin huonekalumessuilla, kun AquaClean lanseerattiin Ruotsin johtaviin huonekaluketjuihin lukeutuvalle Möbelmästarnalle.

– Siinäpä uusi, kiinnostava ja vetovoimainen idea, kuului välitön pa-laute AquaCleanin lanseerautaisuudessa Göteborgissa. Nelisenkym-mentä Möbelmästarna-huonekaluketjun edustajaa, kauppiasta ja tuo-tevastaavaa kuunteli Ruotsin huonekalumarkkinat mullistavaa esitystä AquaClean-verhoilukankaan eduista. Kyseessä on täysin uusi konsepti Ruotsissa: aiemmin huonekaluliikkeet ovat myyneet vain valmistajan omia kankaita, nyt AquaClean mahdollistaa sujuvan yhteispelin jäl-leenmyyjien ja eri valmistajien kanssa.

– Lanseeraus on merkittävä Ruotsin markkinoiden kehittämisen kannalta. AquaClean on ensimmäinen tuotekonsepti, joka kannustaa ruotsalaisia valmistajia toimimaan yhteistyössä jälleenmyyjien kanssa. Suomessa näin on tehty jo vuosikymmenten ajan. On ilo mahdollistaa vastaava toimintatapa myös Ruotsiin, myynti- ja markkinointijohtaja **Henrik Rannikko** Orient Occidentilta toteaa.

YHTEISTYÖ PALVELEE ASIAKASTA

Möbelmästarnalla on Ruotsissa 27 myymälää. Jatkossa niistä jokai-sesta voi tilata AquaClean-kankaita. Se kasvattaa valmistajien tuote-valikoimaa kankaiden osalta, mahdollistaa tuottavampaa liiketoimin-taa sekä helpottaa myyntiprosessia.

– Samalta valmistajalta ei välttämättä löydy esimerkiksi sopivaa sohvaa ja nojatuolia, mutta se ei ole enää ongelma. Nyt eri valmistajat voivat verhoilla tuotteensa AquaClean-kankailla ja sisustus pysyy yhdenmu-kaisena.

AquaClean tunnetaan erityisesti sen helposta puhdistettavuudesta: tahrat saa vaivattomasti poistettua pelkällä vedellä. Käyttökohteita on lukemattomia aina sohvista tuoleihin ja koristetyynyihin. Hiilineu-raelit huonekalukankaat kestävät nukkaantumatta kovaakin kulutus-ta ja niiden värinkesto on erittäin hyvä. Valikoimaan kuuluu paljon julkitiloihin soveltuvia syttyvyysluokka 1:n mukaisia paloturvallisia AquaClean FR -huonekalukankaita.

LANSEERAUKSEN KAUASKANTOISET VAIKUTUKSET

Tieto kankaan kilpailueduista ja laadukkuudesta on kulkeutunut Ruotsin markkinoille ja kysynnästä ennustetaan kovaa.

– Roolimme tuotteen lanseeraamisessa on merkittävä. Tämä on en-simmäinen näin massiivisen mittakaavan lanseeraus huonekalukan-gasmaahantuoille Ruotsissa, jonka olemme olleet mahdollistamassa. Vahva osaamisemme sekä AquaCleanin ainutlaatuiset ominaisuudet ovat selkeästi tehneet vaikutuksen, Rannikko hymyilee. ●

aquaclean®

”Ruotsin suurimpiin huonekaluketjuihin kuuluva Möbelmästarna laajensi tuotevalikoimaansa AquaClean-kankailla loppusyksystä 2023.

”Nichlas Cedman uskoo AquaCleanin menestykseen Ruotsissa. ”Kiinnostus tuotteita kohtaan on herännyt ja liikehdintä on lupaavaa. Olemme oikeilla jäljillä, vaikkakin meillä on vielä paljon tehtävää”, hän kertoo.



ORIENT OCCIDENTIN RUOTSIN MYYNTIPÄÄLLIKKÖ NICHLAS CEDMAN:

”Odotukseni AquaCleanin suhteen ovat korkealla”

Ruotsalainen Nichlas Cedman tuntee AquaCleanin kuin omat taskunsa. Hänellä on valtava rooli brändin lanseeraamisessa Ruotsin markkinoille – eikä vähiten siksi, että miehen vahvoilla harteilla lepää kaikki AquaCleaniin liittyvä länsinaapurissamme.

ASIAKASKOHTAAMISET SYDÄNTÄ LÄHELLÄ

Nichlas Cedman hyppäsi Orient Occiden-tin matkaan kaksi vuotta sitten, kun yrityksen toimitusjohtaja **Mikko Puputti** otti häneen yhteyttä. Tehtävänä oli käynnistää liiketoiminta Ruotsissa AquaClean-brändin kanssa. Tuekseen Cedman sai koko Suomen yksikön ammattitaidon.

– Olin iloinen voidessani sanoa kyllä suurelle haasteelle. Päämääränäni on tehdä niin Orient Occidentia kuin AquaCleania tutuksi vähittäis-kauppiaille, suunnittelijoille sekä sisustajille, Cedman kertoo.

– Toimin tiiviissä yhteistyössä Suomen tiimin eli myynti- ja markkinointijohtaja **Henrik Rannikon**, tuoteryhmäpäällikkö **Marleena Luukan** sekä asiakaspalvelusta ja myynnin tuesta vastaavan **Virpi Närväsen** kanssa. Saan heiltä paljon tukea, hän lisää.

Myynti, tiedotus ja koulutus kuuluvat Ced-manin työnkuvaan. Ne kaikki luonnistuvat sujuvasti, sillä hän nauttii vuorovaikutuksesta muiden kanssa.

– Suhtaudun intohimolla työhöni, laadukkai-siin tuotteisiin sekä ihmisten kohtaamiseen. Pandemiakaudella oli vaikeaa, kun en päässyt tapaamaan kasvokkain. Onneksi tilanne on sittemmin muuttunut.

YHDISTELMÄ PARHAITA KÄYTÄNTÖJÄ SUO-MESTA JA RUOTSISTA

Aiemmin Cedman on työskennellyt muun muassa Millikenillä Skandinavian myynti-päällikkönä. Nyt hän keskittää tarmonsaa AquaCleaniin, jota Cedman kuvailee ”yhdeksi markkinoiden modernimmaksi ja kestävim-mäksi kangasvaihtoehdoksi”.

– Nautin työskentelemisestä yrityksessä, jonka valikoima kattaa markkinoiden parhaat tuot-teet. Orient Occident on lämminhenkinen perheyritys, jonka henkilöstö on aina valmis kulkemaan ylimääräisen kilometrin saavut-takseen tavoitteensa. Omassakin tähtäimes-säni on ottaa lisää isoja askeleita menestyksen eteen.

Ruotsin ja Suomen yksiköiden yhteispeli sujuu mallikkaasti. Cedman kuvailee suomalaisen ja ruotsalaisen yrityskulttuurin sekoitusta loista-vaksi.

– Arvostan paljon suomalaista ammattimaista työskentelytapaa, johon kiteytyy luottamus, re-hellisyys, oman parhaansa tekeminen sekä esi-merkiksi aikataulujen noudattaminen. Maus-tan yhteistyötä ruotsalaisilla erityispiirteillä, kuten jutustelulla tapaamisten yhteydessä, ys-tävyydellä sekä kaikkien osallistamisella. Se on keskinäisen menestyksemme resepti, Cedman hymyilee. ●

Iki-ihanan tasaraidan juhlaa

Klassisista klassisiin, monien rakastama tasaraitakuosi on nyt saatavilla myös AquaCleanin verhoilukangasmallistossa. Linjakkaan tyylikäs paloturvallinen uutuus on nimetty suomalaista designia kunnioittaen: AquaClean Helsinki FR.

Toinen toistaan tukevat sävyt samassa, kontrasteja kauniisti korostavana tasaraitakuosina! Tätä ajattoman upeaa tyyliä on nyt saatavilla nyt myös AquaCleanin huippulaadukkaiden huonekalukankaiden valikoimassa.

Muiden AquaClean-kankaiden edut, kuten puhdistuksen pelkällä vedellä, tarjoava uutuuslaatu ihastuttaa ulkoasullaan muun muassa ravintoloissa, hotelleissa, tapahtumatiloiissa, toimistoissa sekä muissa julkisissa kohteissa.

– Helsinki FR -mallisto on kunnianosoitus vähäeleiselle ja vahvan geometriselle skandinaaviselle designille, Orient Occidentin tuotepäällikkö **Marleena Luukka** aloittaa.

– Paloturvallisen kankaan kudonta muistuttaa buklecta, eli sen pinta on eläväinen sekä katsottaessa että koskettaessa. Kangasmateriaali on

erittäin kestävä, se säilyy kauniina pitkään kovemmassakin kulutuksessa. Lisäksi kangas on pääosin kierrätysmateriaalista valmistettua, eli se on myös ympäristölle ystävällisempi valinta, hän lisää.

10 KAUNISTA VÄRIPARIA

Helsinki FR -mallistoon kuuluu yhteensä 10 kaunista kuosia, mikä mahdollistaa aistikkaiden sävy-yhdistelmien toteuttamisen huonekalujen eri osien verhoilussa sekä heittopeitoissa ja -tyynyissä.

– Valkoisen pohjaväriin pareihin lukeutuvat muun muassa tummansininen, tummanvihreä sekä punainen ja beige. Lisäksi saatavilla on raitakuoseja, joissa harmaan, vihreän ja sinisen eri sävyt loistavat rinta rinnan.

– Rohkeasti vain verkkosivuillemme tutustumaan ja tilaamaan näytepalat valinnan tueksi, Luukka kehottaa. ●



Hyvän myynnin avaimia yhteistyöllä

*– Kun uudet ratkaisut kehitetään eri osapuolten ajatuksia, tarpeita ja toiveita kuunnellen, saadaan aikaan positiivisia vaikutuksia kaikille. Se on meidän lähtökohhta niin yksittäisten myyntiä tukevien työkalujen suunnittelussa kuin kumppanuuden kehittämisessä ylipäätään, Orient Occidentin kodintekstiilien myynti- ja markkinajohtaja **Henrik Rannikko** sanoo.*

Orient Occidentin päämääränä on tehdä sisustus- ja huonekalumyyjien työstä vaivatonta ja saavuttaa hyviä tuloksia yhdessä – nyt ja tulevaisuudessa. Maahantuojayhtiö tekee jälleenmyyjien kanssa kolmikantaista yhteistyötä, jossa ovat mukana myös päämiehet ympäri Eurooppaa.

– Verkkokaupan rooli kasvaa jatkuvasti myös huonekaluissa ja muussa sisustamisessa. Samalla me alan ammattilaisina tiedämme, että sisustaminen on digitalisaatiosta huolimatta vähittäiskaupan ala, jolla korostuu aitojen kokemusten merkitys. Olen varma, että se pysyy jatkossakin sellaisena. Esimerkiksi huonekalun verhoilua valittaessa kangaslaatuja pitää päästä hypistelemään ja sävyjä vertailemaan omin silmin ennen ostopäätöksen tekemistä, Rannikko kuvailee.

YHDESSÄ KEHITETTY AQUACLEAN-PROMOTELINE TUKEE ASIAKASPALVELUA

Yksi hyvä esimerkki Orient Occidentin, sen päämiesten ja jälleenmyyjien yhteistyön saumattomuudesta ja hyvistä tuloksista kiteytyy Rannikon mukaan AquaClean-huonekalukankaisiin sekä niiden myynnin tueksi kehitettyyn promotelinekonseptiin.

– Uusi promoteline tulee saataville vuoden 2024 alussa jälleenmyyjillemme ympäri Suomen. Huonekaluliikkeiden myyjien tarpeita kuunnellen kehitetty konsepti tekee AquaClean-kankaiden esittelystä ja niihin tutustumisesta merkittävästi aiempaa havainnollisempaa ja helpompaa, Rannikko kuvailee.

– AquaClean-malliston laaja ja houkutteleva väripaletti sekä erilaisen kangaslaatuun yksilölliset ominaisuudet pääsevät uuden innovaation myötä aidosti oikeuksiinsa. Myyjän palvelukokemus ja asiakkaan ostokokemus paranevat molemmat merkittävästi, hän lisää.

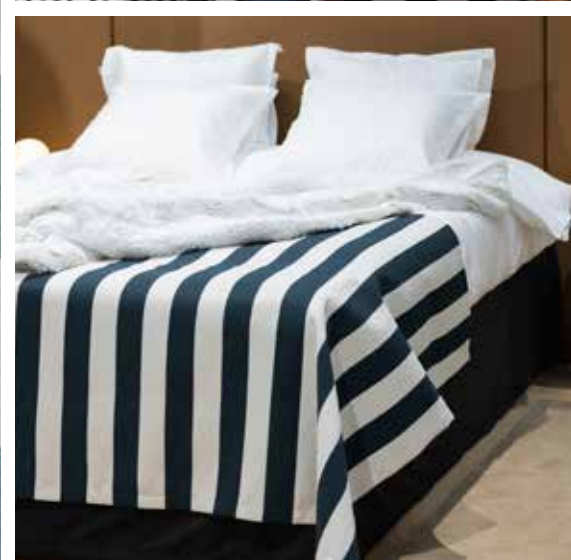
OPINTOMATKOJA LAADUKKAIDEN TUOTTEIDEN SYNTYISJOILLE

Orient Occident on jälleenmyyjijensä arjessa läsnä jatkuvasti: vastauksia kysymyksiin ja tukea erilaisissa tilanteissa tarjoavat valtakunnallisesti toimiva myyntiverkosto sekä Espoossa päämajaansa pitävä asiakaspalvelu.

KUMPPANIYHTEISTYÖLLÄ ON KUITENKIN MYÖS MUITA ULOTTUVUUKSIA. YKSI NIISTÄ ON OPINTOMATKAT.

– Yhteiset reissut auttavat meitä ymmärtämään toistemme ajatuksia, tarpeita ja toiveita yhä syvällisemmin niin myynnin kuin markkinoinnin näkökulmista. Esimerkiksi AquaCleanin tehtaalle tehdyt opintomatkat valaisevat erinomaisesti sitä, miten tuotannon, laaduntarkkailun ja tuotekehityksen prosessit toimivat ja mikä merkitys niillä on lopputuotteelle. Tämä luo pohjan asiakasymmärryksen kehittämiseksi ja mikä tärkeintä, hyviä tuloksia tuovalle myyntityölle, Rannikko kuvailee.

– Pidetään yhtä ja yhteyttä, hän summaa hymyillen. ●



AQUACLEAN-KANKAIDEN EDUT:

- Tahranpoisto pelkällä vedellä
- Täysin hiilineutraaleja
- Hygieenisia ja antimikrobisia (Safe Front)
- Oeko-Tex Standard 100 (korkein luokitus 1)
- Erinomainen kulutuksenkesto, eivät nukkaannu (Martindale aina yli 50 000)
- Erinomainen värinkesto
- Vastuullisesti valmistettuja Espanjassa
- Konepesun kestäviä



Sisustuskankaat kuin lämmin halaus

Kun tyyli ja tuntuma ovat keskenään täydellisessä sopusoinnussa, kokonaisuus on omaa luokkaansa. Kauden sisustuskankaissa korostuvat juuri nyt runsaat struktuurit. Lisäksi ystävälliset vuosien takaa tekevä näyttävän paluun: tervetuloa huipputrendikäs bouclé!

”Kirkby Design tarjoaa runsaasti valinnanvaraa pehmeiden pintojen ystäville



Huipputrendikkääseen bouclé-kankaaseen on helppo ihastua. Kuvassa Kirkby Design Surface FR.

O&O Contract -malliston Alta FR on julkaitloihin soveltuva paloturvallinen huonekalukangas. Pinnan eläväinen tekstuuri kiinnittää huomion.

PEHMOISTA BOUCLÉ-MANIAA

Kangastrendeissä toistuvat nyt pörröisyys ja pehmeys, mikä tuo eloisuutta ja vaihtelua julkisiin tiloihin. Muhkea struktuuri kiinnittää katseen ja tekee tilasta helposti lähestyttävän – olipa kyseessä hotelli, ravintola tai vaikkapa toimisto. Samalla kenties arjen hektisyys jää hetkeksi taka-alalle ja syke tasaantuu pehmeiden kankaiden syleilyssä.

Menneiltä vuosilta tuttu, kiharainen bouclé-kangas on nyt muodikkaampi kuin koskaan. Sen suosio sai alkunsa jo 1940-luvulla, jolloin teollinen muotoilija Eero Saarinen suunnitteli Womb Chair -klassikkotuolinsa arkkitehti Florence Knollin pyynnöstä. Tuoli verhoiltiin pehmeällä Knoll's Classic Bouclé -kankaalla, joka inspiroi suunnittelijoita vielä tänäkin päivänä.

MONTA VETOAVAA VAIHTOEHTOA

Orient Occidentin valikoimissa on useita ihanan pehmeitä vaihtoehtoja sekä paluun tehneitä bouclé-kankaita. Yksi muhkeimmista on O&O Fluffy -huonekalukangas, josta on saatavilla 15 väriaihtoehtoa. AquaCleanin rouheaa Venice FR tarjoaa jopa sitäkin enemmän sävyjä: huikeat 40.

Myös maailmankuulun Romon mallistot ilahduttavat pehmeydellään. Yksi ehdottomasti tutustumisen arvoinen verhoilukangas on Kirkby Designin Surface Fr, joka on tehty luomaan kutsuvia tiloja persoonallisella otteella. Huippupehmeä kangas kutsuu syliinsä ja viehättää runsaalla tekstuurillaan. Toinen hurmaava vaihtoehto on ällistyttävän pehmeä Kirkby Designin Teddy FR -villabouclé. Malliston lämpimiä, luonnollisia sävyjä sisältävää väripalettia on maustettu muun muassa trendikkäillä meripihkan ja saniaisen sävyillä. Kirkby Designin Foam FR on puolestaan mielenkiintoinen yhdistelmä sattumaa ja tarkkaa harkintaa. Kankaassa yhdistyvät kaksi sävyä, jotka nivoutuvat luontevasti lempeäksi kokonaisuudeksi.

Kirkby Designin lisäksi myös Zinc muistaa runsaiden linjojen ystäviä pörröisellä vaihtoehdolla. Zincin Sheepskin-kangas sopii julkaitloihin, joihin haetaan maksimaalista pehmeyttä. Ylellisen upottava, kosketusaistia hellivä kangas on aitoa lampaanvillaa. ●



O&O Krypto ja O&O Melody tarjoavat sisustajalle pitkäkestoista kaunutta ja miellyttävää tuntumaa. Kuvassa O&O Krypto.



O&O Krypto



O&O Sublim



O&O Melody



O&O Sublim on Orient Occidentin oman tuotemerkin ensimmäinen huonekalukangas, jonka hiilipäästöt on laskettu ja kumottu kokonaisuudessaan.

PITKÄIKÄISTÄ KAUNEUTTA

Uusia O&O-kankaita kotikäyttöön

Orient Occidentin O&O-verhoilukangasperhe sai syksyllä 2023 uudet ihastuttavat jäsenet nimeltään O&O Krypto ja O&O Melody. – Lisäksi päivitimme jo entuudestaan vankkaa suosiota nauttineen O&O Sublim -laadun väripaletin uuteen uskoon sekä laskimme ja kumosimme kankaan hiilipäästöt kokonaisuudessaan, tuotepäällikkö Marleena Luukka Orient Occidentilta kertoo.

Orient Occidentin oman tuotemerkin huonekalukankaat ovat toimineet jo vuosien ajan varmana valintana kotien erilaisissa verhoilutarpeissa. Viime syksynä näiden hinta-laatusuhteeltaan oivallisten kankaiden valikoima kasvoi entisestään.

– Uutuudet ovat nimeltään O&O Krypto ja O&O Melody. Kankaista ensimmäinen on kudonnaltaan tiivis, mutta silti miellyttävän pehmeä. Jälkimmäinen hurmaa puolestaan kauniilla meleeratulla kudonnallaan. Sävyjenkin saralta löytyy oiva vaihtoehto moneen tyyliin ja tarpeeseen. O&O Krypto on saatavissa 15:ssä ja O&O Melody 17:ssä kauniissa sävyssä, Marleena Luukka kuvailee.

– Molemmat uutuuslaadut kestävät hyvin kulutusta, eli ne säilyvät ilona silmälle pitkään. Lisäksi kankaat ovat konepesun kestäviä ja Oeko-Tex Standard 100 -sertifioituja, hän lisää.

IKI-IHANA O&O SUBLIM ON NYT HIILINEUTRAALI

Kotien sohviin, nojatuoleihin ja tynnyihin hyvin soveltuva O&O Sublim nauttinut sisustajien parissa suosiota jo pitkään.

– Uskon sen löytäneen tiensä ihmisten sydämiin etenkin kauneutensa, helpon ylläpitonsa ja hyvän kulutuskestävyytensä ansiosta, Luukka pohtii.

Nyt O&O Sublim -laadun upea ulkoasu, käytännöllisyys ja pitkäikäisyys ovat saaneet rinnalleen myös juuri tässä ajassa merkityksellisen ulottuvuuden – ympäristövastuullisuuden.

– Olemme laskeneet kankaan hiilipäästöt ja kumonnet ne täysimääräisesti tukemalla sertifioituja aurinko- ja tuulienergiahankkeita. O&O Sublim on ensimmäinen oman tuotemerkkimme hiilineutraali verhoilukangas.

– Myös O&O Sublim -kankaan värikartta on päivitetty uuteen uskoon, eli vastaamaan entistäkin paremmin kodinsisustajien erilaisia tarpeita ja toiveita, Luukka kertoo lopuksi. ●



Verbot: Romo, Forenza

Burgundinpunaista samettia, puna-valkoraitaista puuvillaa

– En vaihtelee kotini sisustusta trendien mukaan, joten päätin panostaa pitkäikäisiin verhoihin sekä aikaan että ajatustyötä. Haastavaan projektiin halusin kumppaniksi todellisen ammattilaisen, kertoo Hakola-yhtiöiden toimitusjohtaja ja luova johtaja **Annaleena Hakola**. Annaleena valitsi **Orient Occidentin** ja **Nina Vekin**.

Koti vuonna 1964 rakennetussa pienkerrostalossa, Helsingin Lauttasaareissa on kokenut ison remontin. Viimeisenä vaan ei vähäisimpänä Annaleena keskittyi verhoihin ja kaihtimiin. – Verhot näyttävät nyt siltä, kun olisivat aina olleet tässä asunnossa, toteaa Annaleena tyytyväisenä.

Annaleena myöntää, että 50- ja 60-luvut viehättävät häntä, mutta tiukasti kodin sisustusta ei ole sidottu tuohon aikakauteen. – Meille on tärkeää, että kotimme on asujensa näköinen, meille sisustettu. Täältä löytyy kerroksellisuutta ja yllättäviä yksityiskohtia. Esimerkiksi klassinen raitakuosi voi olla hauskin. Meillä nimenomaan raidat edustavat kivaa yllätyksellisyyttä.

”JOKAINEN YKSITYISKOHTA ON MIETTY KISKOISTA VERHOPAINOIHIN ASTI”

– Halusin tehdä verhoprojektin hyvin. Verhot ovat näkyvä asia, joka vaikuttaa paljon kodin ilmeeseen. Kysymys ei kuitenkaan ole pelkästä estetiikasta. Käytännöllisyys ja toimivuus on pidettävä mielessä. Kun eteläpuoleisella ikkunaseinällä tarvitaan suojaa päivänpaisteelta peittämättä maisemia, makuuhuoneessa tavoitteena on täydellinen pimeys. Verhot vaikuttavat myös tilan akustiikkaan, listaa Annaleena.

Orient Occidentin valintaan oli useitakin syitä. – Hakolalla ja Orient Occidentilla on pitkä yhteinen historia. Tiesin, että kankaat ovat laadukkaita. Arvostan kokonaisvaltaista

palvelua: verhojen kiskoista lähtien on mietitty jokainen yksityiskohta aina siihen asti, että ripustettu verho laskeutuu täydellisesti. Annoin mielelläni tällaisen työn ammattilaisten käsiin. Ja olen ollut todella tyytyväinen yhteistyöhön Ninan kanssa.

Koska verhot ja tammiset puusälekahtimet muodostavat Annaleenan kodissa saumattoman kokonaisuuden, suunnittelu käynnistyi niin, että Orient Occidentin Nina Veki ja Lumeonin N.N. tapasivat Annaleenan yhdessä.

– Mikään helppo homma tämä ei ollut, mutta ammattilaiset osaavat asiansa – oli sitten kyse ilmansuunnista tai ikkunoiden avautumisesta, materiaaleista tai verhopainoista.



Verbot: Romo, Kara

”SAMETEILLA ON EROA KUIN YÖLLÄ JA PÄIVÄLLÄ”

Annaleena kannustaa miettimään kaikessa rauhassa ja ajan kanssa, millaisen roolin verhot saavat kodissa. Hän rohkaisee tuomaan verhoilla esille asukkaiden persoonallisuutta.

– Älä pelaa varman päälle. Jätä tylsät, ainaiset valkoiset valinnat tekemättä.

– Meidän persooniamme kuvaavat hyvin burgundinpunainen, raskas sametti ja puna-valkoraitainen, raikas puuvilla. Verhoilla todellakin voi luoda tunnelmaa ja muuttaa ilmettä. Makuuhuone oli jo saanut sisäl-kokolattiamaton ja burgundinpunaista maalia seiniin, kun Annaleena ja Nina keskittyivät verhoihin. Romon valikoimista, kauniisti laskeutuvista paksuista puuvillasameteista löytyi juuri sama burgundi kuin seinissä.

– Kuin yö ja päivä! Niin eroavat samettilaudut toisistaan. Hienostuneesti kiiltävä Romon sametti toistaa upeasti värit. Burgundinpunainen kruunaa makuuhuoneemme.

Makuuhuoneen pesämainen tunnelma rakennettiin niin, että neljästä seinästä kaksi on samettia. Ikkunaseinän lisäksi on verhoseinä vaatekaapistojen edessä, jotta makuuhuoneen tunnelma säilyy seesteisenä.

Annaleenan mielestä kodin huoneista makuuhuone on usein aliarvostettu.

– Makuuhuone on paljon enemmän kuin vain paikka, missä nukutaan. Itse koen, että makuuhuone on yksi tärkeimmistä huoneista ja sen tunnelmaan pitäisi kiinnittää huomiota. Esimerkiksi akustiikasta ei juuri makuuhuoneiden yhteydessä puhuta, vaikka juuri verhoseinät olisivat hyvä ratkaisu.

RAITATEEMAA ERI VÄREIN JA LUONNONMATERIAALEIN

Kodin tekstiilien suhteen Annaleena on ehdoton: hän valitsee vain luonnonmateriaaleja.

– Luonnon materiaalit kestävät aikaa ja vanhenevat arvokkaasti. Fiiliksen vuoksi valittu villakankainen, raitakuosinen sohva ja villa-



Verbot: Romo, Eston



Verbot: Romo, Istra

matot ovat myös käytännöllisiä – puhdistaa villa itse itseensä.

Olohuoneen muulle sisustukselle pariaksi Annaleena haki verhojen raskasta, laskeutuvaa luonnonmateriaalia. – Löytyikin ihana luonnonvalkoinen pellava. Ei hohtavan valkoinen, vaan hieman kellertävä. Ja siihen vielä lisäpainot, jolloin kangas laskeutuu vieläkin kauniimmin, vinkkaa Annaleena.

Raitateema jatkuu huoneesta toiseen kuljettaessa. Lastenhuoneen puna-valkoisten puuvillaverhojen ”arkkitehtinä” toimivat Annaleenan pojat. – Käytiin poikien kanssa läpi Romon kankaita, joista poimittiin tämä sävykäs ja ihana verhomateriaali. Kysyn muutenkin paljon pojilta, kun tehdään heitä koskevia päätöksiä.

Asukkaidensa näköinen verhoratkaisu on herättänyt myös vieraiden huomion. – Olemme saaneet palautetta, että onpa hauskat verhot, kertoo Annaleena. ●



Itämeren toiselle puolen

Orient Occident edustaa jatkossa Romo Groupin tuotteita myös Virossa. Kysyntä on ollut kovaa jo heti alkumetreistä lähtien, sillä naapurimaassamme arvostetaan Romon rohkeita ja värikkäitä tuotteita.

Romo Groupin tuotteiden edustus Virossa siirtyi Orient Occidentille syksyllä 2023. Kuhina inspiroivien brändien ympärillä on ollut sen jälkeen runsasta, sillä Romon tuotteet puhuttelevat virolaisia sisustajia. Kodeissa ja julkitiloissa on totuttu värikkäisiin ja rohkeisiin ratkaisuihin, kuten näyttäviin kuoseihin ja kiiltäviin kankaisiin. Romo inspiroi monipuolisella valikoimallaan ja kannustaa toteuttamaan villejäkin ideoita. Vain mielikuvitus on rajana!

Romo Groupiin kuuluu kuusi tyyliään hyvin erilaista brändiä: Romo, Kirkby Design, Zinc, Black Edition, Mark Alexander ja Villa Nova. Valikoima kattaa huonekalu- ja verhoilukankaat paloturvatuotteilla ja ilman, tapetit, irtomatot sekä sisustustyyny.

Orient Occidentin odotukset Viron suhteen ovat selkeät. Toiveena on muun muassa entistäkin tiiviimpi yhteistyö virolaisten huonekaluvalmistajien sekä majoitusliikkeiden kanssa. Pyrkimyksenä on, että mahdollisimman moni koti- ja julkitilaisustaja tutustuu Romon tarjoihin mahdollisuuksiin. ●



ROMO

VILLA NOVA

BLACK
edition

kirkbydesign

zinc
textile

MARK ALEXANDER



Villa Nova, Etnea



Black Edition, Tabata wallcoverings



Zinc, Roccapina

ZINC

Kokonaisuus kuin katseet kääntävä, upea ja ylellinen huutomerkki: Zinc tunnetaan rohkeasta ja modernista muotoilusta. Kangas- ja tapettimallistoissa leikitellään kuosien mitta-kaavalla ja väreillä, metallinohdolla, tekstuurilla ja viimeistelyillä.

Yksi tykkää villimmästä, toinen chillimmästä

Olipa niin tai näin, Romo Groupin tuotemerkkien laajoissa mallistoissa riittää vaihtoehtoja jokaiselle: huonekalu- ja verbokankaita sekä tapetteja mihin tabansa tyyliin, tilaan ja tarpeeseen.

Maailmallakin runsaasti mainetta niittänyt Romo on valmis hurmaamaan kaikissa kohteissa. On upeita sävyjä, herkullisia kuoseja – kasviaiheita, geometrisia kuvioita, linjakkaita raitoja – ja tilaa mielikuvitukselle. Ylelliset mallistot mahdollistavat täydellisen harmonian ja lopputuloksen, jossa silmä lepää. Romo Group koostuu kuudesta tuotemerkestä, joista jokaisella on oma ilme ja tuotevalikoima. Istahdahan alas ja ota mukava asento. Lähde kanssamme seikkailulle Romon tuotemerkkien inspiroivaan maailmaan.

ROMO

Brittiläinen estetiikka kiteytyy Romon tuotevalikoimaan. Merkki tunnetaan erityisesti klassisten ja modernien kuosien mallistoistaan, joissa ajaton eleganssi pelaa täydellisesti yhteen hienostuneiden värisävyjen kanssa. Viimeistellyistä mallistoista huomaa, että Romolla on kattavasti kokemusta suunnittelutyöstä ja pettämätön vainu ajan trendien suhteen.



Romo, Elbury

BLACK EDITION

Taidetta – kyllä! Rohkeutta ja innovaatioita – kyllä! Black Editionin tapetti- ja kangaskoelmat tekevät varmasti vaikutuksen. Hienostuneet tekstuurit, rohkea väripaletti sekä kiinnostava yhdistelmä uusia ja perinteisiä kudontatekniikoita viehättävät. Lopputuloksessa kuplii runsaus ja nykyaikainen eleganssi.

KIRKBY DESIGN

Jos Kirkby Designin kangas- ja tapettimallistoja haluaisi kuvailla kahdella sanalla, ne olisivat raikkaus ja trendikkyys. Graafinen muotokieli, hienostuneet kuviot sekä modernit tekstuurit ja väriyhdistelmät ovat mallistoille tunnusomaisia.

MARK ALEXANDER

Kun halutaan luoda harmoninen ja rauhallinen tila, katseet kannattaa suunnata Mark Alexanderin kankaisiin ja seinäpäällysteisiin. Ne ovat täydellinen yhdistelmä käsitöitä ja nykyaikaista muotia. Kokonaisuus huokuu ylellisyyttä, aitoutta ja omaperäisyyttä – kaupeutta unohtamatta.

VILLA NOVA

Hienostuneiden värisävyjen ja ajan trendien ystävien valinta on Villa Nova. Monipuolinen mallisto sisältää kankaita, tapetteja ja sisustustuotteita nykyaikaiseen elämäntyyliin. Suunnittelun keskiössä ovat tyylikkyys, trendikkyys ja hienostuneet värisävyt.



Kirkby Design, Formation



Mark alexander, Eclectic Launch

Ruukinkujan showroomissa voi tutustua moniin erilaisiin tuotelineisiin yhdellä kertaa. Myös inspiroivia esimerkkiasennuksia on näytteillä useita.



Orient Occidentin showroomit

Ruukinkuja 2, 02330 Espoo
Puh. 09 260 660

Mikonkatu 19, 00100 Helsinki
Puh. 050 347 1096

Molemmat avoinna arkisin klo 8–16 ja
sopimuksen mukaan. Kysy lisää ja varaa
aika koulutukselle tai muulle tilaisuudelle:

asiakaspalvelu@orientoccident.fi

Orient Occidentin Espoon tuote-esittely- ja
koulutustilan uudistus toteutettiin erityisesti
jälleenmyyjäasiakkaiden tarpeita ajatellen.



TULOSELLISIA EVÄITÄ MYYNTITYÖHÖN ESPOOSTA

Ruukinkujan showroomin uudet tuulet

Syksyllä valmistunut Orient Occidentin Espoon-showroomin uudistus tarjoaa lattiamateriaalien jälleenmyyjille aiempaa enemmän mahdollisuuksia asiakaspalvelun ja myyntiosaamisen kehittämiseen. – Haluamme tarjota kumppaneillemme inspiraatiota ja näkemystä mutta myös konkreettisempia työkaluja hyvän tuloksen tekemiseen, Orient Occidentin apulaistuotepäällikkö Juha Salovirta toteaa.

Espoon Ruukinkuja 2:ssa sijaitseva Orient Occidentin showroom on toiminut jo vuosia paikkana, jossa voi tutustua yhtiön tuote- ja palveluvalikoimaan koko upeassa laajuudessaan. Aiemmin showroom on houkuttellut vierailulle ja asiantuntevan opastuksen äärelle erityisesti Orient Occidentin projektimyynnin suunnittelija-asiakkaita.

Nyt 650-neliöinen, valoisa ja viihtyisä showroom-tila on kuitenkin uudistettu paremmin koko moninaista asiakaskuntaa palvelevaksi.

– Olemme järjestäneet Ruukinkujalla jälleenmyyjille tuotekoulutuksia aika ajoin aiemminkin. Nyt olemme kuitenkin panostaneet

jälleenmyyjiemme tarpeiden ja toiveiden täyttämiseen ihan uudella tavalla. Kumppanuuden tiivistämisen ja sen myötä yhteisen menestyksen asiassa tässä ollaan, Salovirta hymyilee.

KAIKKI Uudet TELINEMALLIT NÄYTILLÄ

Ruukinkujan showroomin uudistus toi mukanaan muun muassa selkeämmän, jälleenmyyjäkumppanien tarpeet huomioivan pohjaratkaisun. Uusille myymälätelineille on varattu omat alueensa – mukana ovat niin erilaiset lattiamateriaalit kuin mittatilausmatotkin.

– Tasokkaat tuotetelineet ovat houkuttelevan myymäläesillepanon kulmakivi. Niiden avulla herätetään asiakkaan huomio ja kerrotaan kun-

kin tuotteen keskeisimmät myyntiargumentit, Salovirta muistuttaa.

– Uudistuksen myötä erilaisiin telineityyppihin tutustuminen on myymälähenkilökunnalle helppoa ja havainnollista. Lisäksi olemme kiinnittäneet erityistä huomiota siihen, että tila on kokonaisuutena inspiroiva. Esillä on runsaasti yhtenäisiä sisustuskokonaisuuksia, jotka antavat ideoita tuotteitamme soveltuvuudesta erilaisiin huoneisiin ja tarpeisiin, Salovirta lisää.

Espoossa on siis jatkossa esillä entistäkin parempi kattaus myös laminaatteja, vinyylejä ja muita lattiamateriaaleja sekä mittatilausmattoja erilaisin kanttauksin viimeisteltyinä.

– Tuotemerkeistämme ovat esillä muun muassa Liberty, Parky, COREtec ja Loc Floor. Ympäristölle ystävällisemmät hiilineutraalit tuotteet ovat showrooimissa vahvasti edustettuina. Kaikkiaan tutustuttavissa on siis erittäin monipuolinen valikoima pitkäikäisiä ja kauniita vaihtoehtoja useimpiin kodin tiloihin, Salovirta lupaa.

HENKILÖKOHTAISTA TUKEA OSAAMISEN KARTUTTAMISEEN

Showroomin päivitys liittyy Ruukinkujan tilan toiminnan yhä tiiviimmin Orient Occidentin jälleenmyyjille tarkoitettun O&O Academyn osaksi. O&O Academy on monipuolinen koulutuskokonaisuus, johon kuuluu muun muassa verkkokursseja.

– Haluamme huomioida yhä paremmin myyjien erilaiset lähtökohdat ja oppimisen tavat. Siksi tarjoamme jatkossa mahdollisuuden varata aikoja myös henkilökohtaisiin tuotekoulutuksiin. Pienille porukkoille räätälöityissä koulutuksissa voidaan käydä asiakasymmärryksen kehittämiseen, tuotteiden käyttökohteisiin, myynnilliseen argumentointiin liittyviä asioita syvällisemmin läpi. Moni asiantuntijamme on itsekin entinen sisustusalan myyjä,

eli näkemystä ja kokemusta löytyy, Salovirta sanoo.

SHOWROOMIT RUUKINKUJALLA JA MIKONKADULLA

Viime vuoden syksyllä avattu Orient Occidentin toinen showroom Helsingin keskustassa palvelee Ruukinkujan uudistuksesta huolimatta tuttuun tapaan.

– 2022 avatun Mikonkadun showroomin valti on sen kätevä sijainti Rautatien torin laidalla. Keskustan showrooimimme tarjoaa suurelta osin samat edut kuin Ruukinkujan vastaava, mutta tilojen erilaiset pinta-alat tuovat asiaan omat rajoitteensa. Toisin sanoen Ruukinkujalla on esillä tuotteita ja tuotelineitä lähtökohteisesti paljon runsaammin. Mikonkadulla keskitymme uutuuksiin ja menekkituotteisiin, mutta voimme tuoda sinne mitä tahansa muutakin tutustuttavaksi, kun niin erikseen sovitaan.

Orient Occidentin Helsingin keskustan showroom eroaa Ruukinkujan esittely- ja koulutustilasta myös tunnelmaltaan. Arvokkaassa myöhäisjugend-kiinteistössä sijaitsevan showrooimin sisustus on elegantti kokonaisuus skandinaavista luksusta.

– Keskustan showroom on tilana hienostuneempi, rennompaa ja intiimimpiä. Se toimii hienosti esimerkiksi tilanteissa, joissa tuotekoulutus halutaan järjestää muun virkistyspäivän yhtenä osana esimerkiksi aamupäivän aikana. Toki niissä upeissa tiloissa ja meidän mukavien asiantuntijoiden seurassa viihtyy helposti pidemminkin tovin ja vaikka iltaan asti. Viestiä tai soittoa meille päin vain, niin suunnitellaan yhdessä teidän porukalle sopiva kokonaisuus, Salovirta kehottaa hymyillen. ●



Mikonkadun showroom

Pidetään yhtä
– ja yhteyttä!



HENRIK RANNIKKO

*Myynti- ja markkinointijohtaja,
kodin tekstiilit*

puh. 040 742 0858

henrik.rannikko@orientoccident.fi



NINA VEKI

Projektipäällikkö

puh. 050 576 2600

nina.veki@orientoccident.fi



TEEMU VUORI

*Myyntin tuki,
jälleenmyynti*

puh. 040 1389 570

teemu.vuori@orientoccident.fi

Zine, Roccapiina

ASIAKASPALVELUMME

puh. 09 260 660

asiakaspalvelu@orientoccident.fi

Palvelemme arkaisin klo 8–16.

SEURAA MEITÄ SOMESSA

Saat somekanaviemme kautta inspiraatiota ja ajankohtaisia vinkkejä myyntityösi tueksi!

Facebook | Instagram | LinkedIn



Ympäristön kestävä kehitys ja ihmisten hyvinvoinnin tukeminen luovat perustan kaikelle toiminnallemme. Me teemme jatkuvasti tekoja ja valintoja paremman tulevaisuuden puolesta. Edistämme asiantuntijuudellamme ja tuotteillamme myös asiakkaittemme vastuullisia päämääriä. YHDESSÄ OLEMME VAIKUTTAVAMPIA – LUOMME SILMIÄ AVAAVIA TILOJA.