

Perloksen tie vei Suomesta Taiwanille

Vuonna 1953 perustettu, muovikomponentteja telekommunikaatio- ja elektroniikkateollisuudelle valmistava Perlos Oy ryhtyi siirtämään toimintaansa Aasiaan keväällä 2006.

Tammikuussa 2007 Perlos ilmoitti lopettavansa kokonaan tuotantonsa Suomessa, jossa oli tehty muun muassa matkapuhelinten muoviosia. Perusteena oli yhtiön arvio kännykkämarkkinoiden kasvun siirtymisestä Aasiaan. Palvelujen kysyntä Suomessa oli yhtiön mukaan vähentynyt.

Valmistuksen päätyttyä Suomeen jäi aiemmista reilusta 1 300 työpaikasta enää 200.

Keväällä 2007 Perlos myi osia lakkautettujen Joensuu ja Kontiolahden tehtaidensa toiminnoista pienemmille yrityksille. Osan kokoonpanoautomaatiosta osti Mecania, muotinvalmistuksen Gritech. Erikoistuote- ja liitinliiketoiminnan osti outokumpulainen Valukumpu Oy, jolla on kaksi tehdasta Pohjois-Karjalassa. Valukummun toiminta jatkuu, mutta yhtiö on joutunut vähentämään väkeä, viimeksi alkuvuodesta.

Vuonna 2008 Perlos myytiin taiwanilaiselle Lite-On Technologylle. Maailmanlaajuisesti toimiva Perlos työllistää tätä nykyä noin 12 000 henkeä. Sillä on tuotantoyksiköitä Aasian lisäksi Meksikossa ja Brasiliassa.



PERLOKSEN JÄLKEEN

Uutta muovia

■ Itä-Suomen jättäneen Perloksen saappaisiin ovat astuneet uudet yritykset. Muovituotanto Joensuussa jatkuu, ja muovituotteille on yhä kysyntää.



Mecanian tehtaassa syntyy vauhdilla uusia muoviratkaisuja.

PUTKEEN

Sanna Alajoki

Teollisuuden muoviosien tarve Pohjois-Karjalassa ei päättynyt komponenttija Perloksen poistumiseen vaaramaisemista – eikä loppunut niiden tekeminenkään.

Mecania Automationin Joensuun yksikössä pätevä joukko ammattilaisia työstää päivittäin uusia tuotteita asiakkaidensa toiveiden mukaan. Muun muassa automaatiokeskuksia ja robotiikkaa suunnitteleva ja koostava Mecania osti osan Perloksen entisestä toiminnasta ja vuokrasi samalla myös sen vanhan tuotantotilan.

”Meille tulee toimeksianto, kun markkinoilta puuttuu asiakkaan tarvitsema tuote. Toimitamme laitteet sen tekemiseen avaimet käteen -periaatteella”, kuvailee Mecanian liikeideaa toimitusjohtaja **Matti Kyllönen**.

Finnsampo-konserniin kuuluvan, vuonna 1998 perustetun jyvaskyläläislähtöisen yrityksen nimi muuttui vuonna 2007 Mecaniasta Mecania Automationiksi.

”Finnsampo tuotti aiemmin pelkästään teollisuuden suunnittelupalvelua, mutta tuolloin päätettiin ryhtyä tekemään myös laitevalmistustyötä itse”, Kyllönen kertoo.

Perloksen kanssa Mecania teki yhteistyötä toimintansa alusta saakka, toimitusjohtaja valottaa yrityskaupan taustoja. Lisäksi Perlos halusi hänen mukaansa jatkajan, jolla olisi muutakin liiketoimintaa.

Perloksen silloisten työntekijöiden perheet ja elämä olivat Joensuussa, joten Mecania päätti perustaa myös oman uuden yksikkönsä sinne ja jatkaa toimintaa Pohjois-Karjalassa.

Mielellään uuden isännän palkkalistoille

Mecanian toiminta kahdella paikkakunnalla sujuu Kyllösen mukaan hyvin. Jyvaskylän yksikkö työllistää 24 henkeä, ja Joensuussa Perlokselta perittyyn 11-päiseen joukkueeseen on jo pystytty palkkaamaan kaksi työntekijää lisää.

”Molemmat entisiä perloslaisia hekin”, kertoo **Petri Majoinen**, joka tätä nykyä toimii Mecanian aluepäällikkönä Joensuussa.

Perloksen lopettaminen ja liiketoimintojen myynti Majoinen ei mukaan tullut silloisille työntekijöille yllätyksenä. Väkimäärä yhtiössä oli jo vähentynyt rajusti.

”Assembly Solutions -yksikössämme Perloksessa oli parhaimmillaan noin 140 henkeä, myynnin aikaan jäljellä oli enää vajaat 60.”

Heistä Mecania poimi osan omille palkkalistoilleen.

» » »

Konkurssin kautta uuteen alkuun

Perloksen perinnettä ylläpitänyt toinen joensuulaisyritys Gritech Oy joutui laman puristuksessa ajamaan toimintansa alas. Konkurssiin hakeutunut yhtiö on kuitenkin löytänyt osaamiselleen uusia toteuttajia, joten tarina jatkuu.

Gritech Oy valmisti ruiskuvalumuotteja elintarvikepakkauksiin ja lääketieteellisyydelle, alihankintakoneistusta sekä teriä metalliteollisuuden käyttöön.

Konkurssiin haetun yhtiön toimitusjohtaja – nyt jo entinen – **Marko Toropainen** on hänkin vanhoja perloslaisia.

”Lähdimme **Pasi Tiaisen** kanssa vaimoinemme tekemään tällaista perheyrittystä Perlos Toolsin jatkon pohjalta”, Toropainen muistelee.

Gritech työllisti Perlos Toolsissa työkennelleestä vajaasta 50 hengestä yli 40. Useimmat olivat koulutukseltaan työkalunvalmistajia, ja heillä oli keskimää-

rin 14 vuoden kokemus Perlokselta.

Keväällä 2007 startanneen Gritechin asiakkaat olivat pääosin kotimaisia asiakkaita, mutta jonkin verran kauppaa käytiin myös ulkomaille, pääasiassa Keski-Eurooppaan.

”Ensimmäinen vuosi menikin kohtuullisesti, mutta sitten tuli lama”, Toropainen kertoo.

”Vaikkeudet alkoivat syksyllä 2008, emmekä ehtineet tehdä korjaavia toimenpiteitä. Asiakkaamme tekivät paljon kauppaa ulkomaille, ja maailman talustilanne vei toimeksiannot ensin heiltä ja sitten meiltä.”

Kesällä 2009 Gritech pääsi mukaan yrityssaneeraukseen ja jatkoi sinnikkäästi kaupantekoa lähes vuoden loppuun saakka. Sitten oli kuitenkin pakko nostaa kädet pystyyn.

”Kun suuremmat projektit yhä uudelleen siirtyivät, katsoimme, ettei meillä ole edellytyksiä jatkaa.”

Toiminta entisine rasitteineen olisi Toropaisen mukaan ollut liian raskasta ylläpitää, joten Gritech-yhtiön taru on lopussa. Ei kuitenkaan liiketoiminnan, sillä sille lähdettiin heti hakemaan uutta vetäjää.

”Asiakkaita tuotteille on ja nousuakin jo havaittavissa”, Toropainen perustelee.

Konkurssipesän kauppa on tarkoitus toteuttaa toiminnot pilkoittuna, terävalmistus omana yksikkönään ja muotintuotteen alihankinta omanaan.

Myytäväänä ollut ammattitaito kiinnostiti laajalti, todennäköiset ostajat löytyivät, ja neuvottelut ovat loppusuoralla, joten firman työntekijät saanevat työpaikkansa takaisin jo lähitulevaisuudessa. Kauppa ratkeaa maaliskuun aikana.



Mecania Automation Oy



”Kaikkia emme valitettavasti pystyneet työllistämään”, Kyllönen harmittelee. ”Tosin aivan kaikki eivät halunneet alala jatkaakaan.”

”Meidän yksikössämme ei ollut tuotantotyöntekijöitä, joten väen uudelleen työllistyminen oli helpompaa”, sanoo Majoinen ja kertoo muidenkin kuin Mecanian palkkaamien saaneen uusia töitä kohtuullisen hyvin.

Mecanian päässeet vanhat perloslaiset ovat siirtyneet uuden isännän leipiin mielellään.

”Eräskin kaveri oli jo töissä muualla, mutta lähti heti kun soitin, että voisin ottaa hänet tänne meille. Sanoi, että mukava saada siistiä sisätyötä varsinkin näillä keleillä”, Majoinen nauraa.

Joensuulaisilla on vanhastaan korkea ammattitaito ja laaja kirjo osaamista.

”Meillä työskentelee sekä suunnittelijoita että asentajia. Haluamme myös hoitaa kaikki ohjelmointimme itse”, Kyllönen kuvailee.

Petri Majoinen toimi Perloksessa suunnittelupäällikkönä, mutta Mecaniasa työnkuva on laajentunut.

”Pienemmässä yrityksessä on hallittava enemmän erilaisia asioita, minäkin teen nykyään vähän kaikkea.”

Vahva perintö siivittää kasvua

Mecanian Joensuun yksikkö toimi alkuun pelkästään Perlokselta tulleiden tilausten

varassa. Sittemmin Perloksen osuus tilaussalkussa on Kyllösen mukaan huvennut ”nollaan”. Aasialaisomistukseen siirtynyt komponenttivalmistaja on siirtänyt myös painopisteensä Aasiaan.

Tilalle on kuitenkin löytynyt uusia, hyviä asiakkaita, kuten Metso Paper, Stora Enso ja bioteknologiayritys Genencor. Kotimaisten lisäksi markkinoita on avautunut jo ulkomailtakin.

”Tuotteita on mennyt esimerkiksi Puolaan”, Kyllönen kertoo.

Yhtiön viiden–kuuden miljoonan euron vuosiliikevaihto onkin hyvässä kasvussa.

Joensuuhun sijoittumisesta on kaikkiaan ollut Kyllösen mielestä selvä hyöty, vaikka kahden toimipaikan ylläpitämisessä onkin omat riskinsä, kun kiinteät kustannukset ovat suuremmat.

Perloksen perintö on kuitenkin auttanut uusien liikesuhteiden solmimisessa.

”Meille siirtyi vahvaa osaamista. Tilajat tietävät, että meillä on töissä entisiä Perloksen ihmisiä. Kyllä siitä on selkeästi hyötyä markkinoinnissa. Tämä on ehdottomasti ollut toimiva ratkaisu.”

Majoinen uskoo puhuvansa koko yksikön puolesta sanoessaan, että yrityskauppa oli myös työntekijöiden mielestä positiivinen asia.

”Näin edes osa työpaikoista säilyi. Varsinkin tässä tilanteessa, kun työttömyyttä on paljon, se oli tärkeää.” □

Kirjoittaja on kemian diplomi-insinööri ja *Kemia*-lehden vakituinen avustaja. sanna.alajoki@kemia-lehti.fi

”En usko, että sijainti Joensuussa on torpedoinut meiltä yhtään kauppaa”, Matti Kyllönen sanoo. ”Kun joudutaan menemään pois pääkaupunkiseudulta, tällä alalla on sama, mihin mennään.”