

Piristeel Oy: Kiertävästä kauppiaasta osaksi pörssiyritystä

5.12.2023

Viime vuosien nopeat ja yllättävät toimintaympäristön muutokset ovat tuoneet selkeästi esille yritysten muutoskyvykkyyden merkityksen. Yrityksen kyky uudistua sekä reagoida riittävän nopeasti mahdollistaa menestyksen. Muutoskyvykkyys on myös tänä päivänä yhä tärkeämpi kilpailuvaltti ja jopa elinehto yritykselle. MYRSKY-hankkeella vahvistetaan mikro- ja pk-yritysten muutoskyvykkyyttä, vihreää siirtymää ja digitalisaatiota nopeasti haltuun otettavilla palveluilla. Samalla tehdään näkyväksi ammattikorkeakoulun monipuolista osaamista ja keinoja yritysten tukemiseen niiden haasteissa. Hankkeen tapahtumat, valmennukset ja mikro-opinnot auttavat yrityksiä valmistautumaan isompiinkin muutoksiin entistä paremmin sekä suuntaamaan ajattelua ja toimintaa mahdollisuuksien ja ratkaisujen löytämiseen.

Muutoskyvykkyys menestyksen avaimena

Olemme haastatelleet Myrsky-hankkeessa eteläpohjalaisia yrityksiä selvittääksemme, minkälaisia muutoksia menestys on vaatinut. **Piristeel Oy:n menestyksen takana on perustajayrittäjä Pentti ”Pelle Peloton” Pirin vahva tuotekehitysvisio sekä yrityksen rohkeat investoinnit, sitoutunut henkilökunta ja selkeä asiakasryhmä.**

Tähän artikkeliin haastattelimme Piristeelin entistä osaomistajaa Jaakko Piriä sekä yrityksen entistä toimitusjohtajaa Petteri Niemistä. Artikkeli on osa Muutoskyvykkyys menestyksen avaimena -sarjaa.

Toimivat tuotteet ja rohkeat investoinnit liiketoiminnan nivelvaiheiden ja kasvun ajureina

Piristeelin tarina sai alkunsa vuonna 1974 Kivijärvellä, kun neuvokas ideanikkari Pentti Piri aloitteli yritystoimintaa vaatimattomissa olosuhteissa. Toiminta oli alussa yksinkertaisten metallituotteiden kuten pyykinkuivaustelineiden ja tikkaiden valmistamista sekä toimintaa kiertävänä kauppiaana. Tänä päivänä yritys työllistää noin 100 henkilöä ja Euroopan modernein kattoturvatehdas Kauhavalla on kooltaan 18 000 neliömetriä. Piristeel tuli osaksi Ruukki Constructionia vuoden 2019 keväällä ja on osa Ruukin kattoliiketoimintayksikköä. (Piristeel Oy:n nettisivut)

Piristeelin liiketoiminnan ensimmäinen iso nivelvaihe tapahtui jo ennen Jaakko Pirin ja Petteri Niemisen aikoja. Elettiin 80-luvun loppuvaihetta ja yritys muutti toimitilansa Kivijärveltä Lapualle, isompiin tiloihin ja logistisesti lähemmäksi markkinaa. Yrityksen ja tuotekehityksen isä Pentti Piri oli jo aiemmin osoittanut ennakkoluulottomuutta ja kehittämishalukkuutta ja lähtenyt Kanadaan ja USA:han tutustumaan paikallisiin tuotantolaitoksiin.

– Benchmarkattiin jo ennen kuin benchmarkkauksesta tiedettiin mitään!, naurahti Jaakko isänsä reissua.

Rohkea reissu kielitaidottomalta Piriltä, jota tarinan mukaan neuvottiin vain vastaamaan ”Holiday, holiday”, jos tullissa jotain kyselisivät. Matkalla Piri pääsi kosketuksiin saumatonta kourua työstäviin koneisiin, ja hän tulikin takaisin reissulta vakuuttuneena siitä, että laiteinvestoinnit ovat yrityksen kasvun avain.

Oma tuotekehitys on ollut yrityksen intohimo ja kantava voima jo alkutaipaleelta saakka. Pentti Pirin 90-luvulla suunnitellut lumiestemallisto ovat valtaosaltaan edelleen tuotannossa sellaisenaan. Pentti oli vahvasti tuotanto-orientoitunut ja mallit suunniteltiin aina hävikin pienentäminen mielessä. Jaakko Piri muistelee:

– Silloin ei CADiä vielä ollut. Isä leikkasi paperista ja pahvista ja taitteli malleja tehtaan lattialla.

Sitoutunut henkilökunta myös menestyksen avaintekijöitä

Modernin laitekannan ja hyvien tuotteiden lisäksi, Piristeelillä uskotaan sitoutuneen henkilöstön olleen myös vahva menestystekijä yrityksen matkalla. 90-luvun laman iskiessä tämä koettiin kirjaimellisesti. Yritys oli muuttanut jälleen isompiin tuotantotiloihin ja laiteinvestoinnit olivat merkittävät. Valtiovarainministeri vakuutteli, että devalvaatiota ei tule, ja lainat otettiin Saksan markoissa. Mutta lamakin onnistuttiin ylittämään henkilökunnan kanssa, ”kovalla työllä ja hammasta purren”. Petteri Nieminen muistelee, että Piristeelin hallintoa luotsanneen Ritva Pirin motto oli ”Palkat pitää aina pystyä maksamaan”. Tämä näkyi henkilökunnan sitoutuneisuutena, myös hankalina aikoina.

Laatua ja turvallisuutta on helppo myydä

Laatu ja turvallisuus on ollut yritykselle tärkeä arvo läpi toiminnan. Standardien seuraaminen, sekä kattoturvatuotteiden tuote- ja laatutestaus VTT:n kanssa alkoi jo 90-luvun puolivälissä. Osaksi laatujärjestelmän kehittäminen lähti asiakkaiden toiveista ja vaatimuksista, mutta osoittautui kannattavaksi myynnin ja myös toiminnan edistäjäksi. Esimerkiksi investointi omaan jauhemaalaamoon vuonna 2005 takasi sekä laadunhallinnan sekä toimitusvarmuuden.

Rakentamismääräyskokoelma astui voimaan 2000-luvun alussa ja asetti tietyt kattoturvatuotteet pakolliseksi – tämä antoi uutta pontta Piristeelin kattoturvatuotteille. Piristeelillä oli selkeänä asiakasryhmänä ammattiasentajat, ja koska yrityksellä ei ollut omaa asennustoimintaa, ei syntynyt kilpailuasetelmaa asiakkaiden kanssa. Ajan myötä asiakkuuksista tuli kumppanuuksia ja esim. Piristeelin tarjoama markkinointi- ja suunnitteluapu, näkyi myös asiakkaiden omissa myyntiluvuissa sekä asiakkaiden sitoutumisessa yrityksen tuotteisiin.

Jaakko Piri toteaakin:

– Laadukkaat ja toimivat tuotteet on selkeästi helpompi myydä kuin huonot. Hyvä toimitusvarmuus sekä asioinnin sujuvuus ovat myöskin osa kokonaistarjontaa. Itsekin nämä ostaisin!

Kasvu tuo johtamiseen uusia tuulia

Pitkään yrityksen ydintiiminä toimivat yrittäjät Ritva ja Pentti. Pentillä oli hoidossa tuotannon johtaminen ja Ritva hoiti yrityksen hallinnon toimistotiimin kanssa. Yrityksen kasvaessa oli selkeää, että organisaatiorakenteen täytyy vastata uusiin haasteisiin. 2010-luvun alussa tehtiin iso organisaatiouudistus, jossa toimiston henkilöstön resurssit eriytettiin esim. taloushallintoon, myyntiin ja markkinointiin ja myös tuotantoon saatiin esimiehet. Myös tuotekehityksen uudet rekrytoinnit toivat tuotesuunnitteluun tärkeitä lisävoimia ja samalla ammattimaisemman otteen. Nieminen ja Piri uskovat, että hyvä henkilöstöhallinto perustui vahvasti siihen, että oli ”oikeat ihmiset, oikeissa paikoissa”.

Oli selvää, että yrityksen kasvun myötä erityisesti henkilöstöhallintoon piti saada selkeät raamit. Pienessä firmassa oli helppo olla joustava, mutta henkilöstömäärän kasvaessa tarvittiin myös selkeät ja yhdenmukaiset säännöt ja myös enemmän kontrollia ja seurantaa. Nieminen muistelee, että kaikille työntekijöille yrityksen kasvu ei ollut selviö, muutosvastarintaakin oli havaittavissa ja joskus tuli vastaan kysymyksiä, että ”Miksi aina pitää kasvaa?”

– Yrityksen hyvä taloudellinen asema ja kilpailukyky ovat osa yrityksen vastuullisuutta. Paikallaanpysyminen on harvoin kannattavaa ja kasvulla halutaan taata, että kaikkien työpaikat säilyvät myös tulevaisuudessa, Nieminen muistuttaa.

Silloin on hyvä myydä, kun ei ole pakko

Piristeel on ollut vahvasti perheyritys ja toiminnan kasvaessa ei perheessä oltu vakavasti keskusteltu yrityksen omistuspohjan mahdollisesta muutoksesta tulevaisuudessa. Vuosien varrella oli ollut yksi pääomasijoittajakiinnostus, mutta aika ei tuolloin ollut kypsä kaupoille. Kun Ruukki Construction Oy otti yhteyttä alkuvuonna 2018, oli mieli avoin asialle, mutta yrityksellä ei ollut myöskään minkäänlaista pakkoa myynnille. Alusta alkaen oli selkeää, että ulkopuolisia asiantuntijoita kaupan suunnittelussa tarvittiin. Nieminen otti yhteyttä yrityksen tilintarkastajaan PWC:hen ja sieltä omistajanvaihdostiimi oli hetkessä mukana.

– Ilman ulkopuolista asiantuntijaa ei tästä oltaisi selvitty, Nieminen uskoo.

PWC auttoi hinnan määrittelyssä, selvitti prosesseja sekä antoi Piristeelin johdolle kotitehtäviä. Ihan suoraviivainen ei myynti kuitenkaan ollut, ja yhdessä vaiheessa jo näytti sille, että kaupat jäävät tekemättä. Yritys piti kuitenkin mielessä koko ajan, että realistinen vaihtoehto on myös se, että kauppoja ei synny. Nieminen neuvookin omistajanvaihdokseen suuntaavia yrityksiä:

– On tärkeää jatkaa ja kehittää liiketoimintaa suunnitelmien mukaisesti, vaikka yrityksen myyntiä suunnitellaankin.

Loppujen lopuksi Ruukki kuitenkin koki, että yrityksillä oli suuret synergiaedut ilman päällekkäisiä liiketoimintoja: Piristeel tuli osaksi Ruukki Construction Oy:tä vuoden 2019 keväällä ja on nyt osa Ruukin kattoliiketoimintayksikköä.

Huolehdi kassavirrasta, älä tee ylilaatua ja seuraa trendejä

Pirillä ja Niemisellä on myös vinkkejä nuorille yrittäjille. Uudella urallaan Piri konsultoi start-uppeja sekä myyntiin valmistautuvia yrityksiä. Erityisesti aloittavien yritysten suunnitelmiin Piri toivoo toimintoja, jotka takaisivat tulovirran jo suhteellisen aikaisessa vaiheessa. Myös Nieminen muistuttaa kassavirrasta huolehtimisesta ja laskutuksen tärkeydestä sen hallinnassa. Piri muistuttaa, että on tärkeää tarjota sitä mitä asiakas tarvitsee ja Nieminen komppaa, että ylilaadun tuottaminen ei ole kannattavaa. Piri näkee myös isot megatrendit kuten ympäristövastuun isoina ajureina jo nyt ja tulevaisuudessa ja näiden seuraaminen on keskeistä kaikelle liiketoiminnalle.

– Muutoskyvykkyys on elinehto ja jatkuva itsensä kehittäminen sekä yrittäjillä, että työntekijöillä on sen mahdollistaja, Piri uskoo.

Tiina Hietala
Aluekehittäjä, asiantuntija, TKI
SeAMK

Kirjoittaja toimii asiantuntijana Myrsky-hankkeessa.

Toimenpiteet tuotetaan Myrsky – Yritysten muutoskyvykkyys, vihreä siirtymä ja digitalisaatio Länsi Suomessa -hankkeessa, joka on Euroopan unionin osarahoittama. Hanke rahoitetaan REACT-EU-välineen määrärahoista osana unionin covid-19-pandemian johdosta toteuttamia toimia.

Lue lisää Myrsky-hankkeesta.