

## PERLOS – MUOVIALAN ROLLS ROYCE

Liisa Jokinen

Perlos Oyj on kasvanut 50 vuodessa yhden miehen yrityksestä oman alansa kansainväliseksi suuryritykseksi. Moni asia on muuttunut matkan varrella, mutta edelleen Perloksen yksi valtti on muovien ja metallin osaaminen. Viime vuosina muutoksen vauhti on kiihtynyt entisestään.

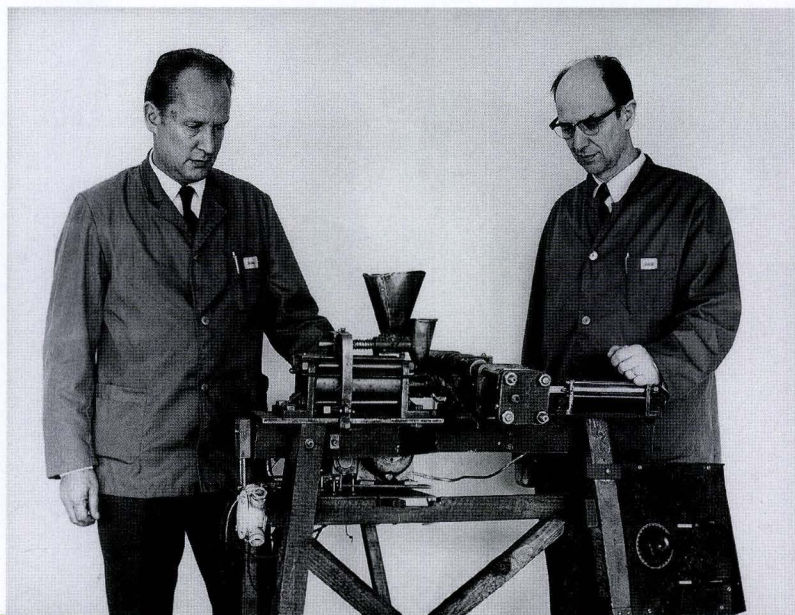
Matkapuhelinteollisuuden ja terveydenhuoltoalan mekaniikkatoimittaja Perloksen toiminta alkoi niin kuin monen muunkin suomalaisen muoviyrityksen: 1950-luvulla itse tehdyillä koneilla oman kotitalon kellarista. Alun perin kolmen insinöörin harrastuksena aloittanut yritys on tänään kolmella mantereella toimiva kansainvälinen konserni. Vuoden 2003 liikevaihto oli 452,3 miljoonaa euroa ja henkilöstön lukumäärä yli 6 000. Vuonna 1953 perustettu yhtiö listautui Helsingin pörssiin vuonna 1999.

Tiukka rajautuminen tarkkuutta vaativiin muoviosiin, orgaaninen kasvu, terve

saituus ja laatu ovat Perloksen vanhoja periaatteita, jotka pitävät edelleen. Perlos on tullut tunnetuksi muovialan Rolls Roycena – parhaana ja kalliina.

Alussa oli kolme insinööriä, Carl-Johan Timgren, Kyösti Viljakainen ja Niilo Tiainen ja olympiakesän 1952 ilta Seurahuoneella. Nuoret insinöörit oivalsivat, että jos he pystyisivät valmistamaan pieniä muoviosia massatuotantona, he voisivat lyödä leiville. Muutamaa kuukautta myöhemmin Helsingin Yrjönkadun kellarissa jökötti itse kyhätty, ompelukoneen kokoinen ruiskuvalukone. Nimensä yhtiö sai silloin muodik-

Carl-Johan Timgren ja Kyösti Viljakainen ihailevat itse rakentamaansa ruiskuvalukonetta, jolla Perloksen toiminta käynnistyi. Kuva 1960-luvulta. Perlos pysyi toimitusjohtaja Timgrenin rautaisessa otteessa vuoteen 1990 saakka. Artikkelin kuvat: Perlos Oyj.





**Kotimaiset**

# EUROLIITTIMET



**DIN 41612, VG 95342 ja IEC 130 standardien mukaan.**

Tuotevalikoimaamme kuuluvat euroliittimien lisäksi myös kulutus-elektronikan liittimet, kelarungot ja tekniset ruiskuvalututotteet.

**Ottakaa yhteyttä. Kerromme mielellämme lisää.**

**Perlos**

PL 9 01901 Nurmijärvi  
Puhelin (90) 208 011  
Telex 15-132 pero sf

Liittimien tuotanto alkoi vuonna 1976 Joensuuassa. Johannes Virolaisen hallitus käynnisti modernin aluepolitiikan, joka työvoimapulan ohella sai Perloksen laajentamaan tuotantoa Itä-Suomeen.

1960-luku on Perloksessa vahvan kasvun aikaa. Yritys nostaa kertakäyttöinen hammasharja hittituotteeksi epäonnistui. PE-HD:sta valmistettu Pasa-viinipullokorkki menestyi sen sijaan hyvin. Sitä käytettiin Alkon pullottamissa pulloissa 60-luvun alusta 70-luvun lopulle saakka. Perloksen Pitäjänmäen tehtaalla konstruointiin automaatti, jolla valmiiseen tulppaan kiinnitettiin punainen tai vihreä tunnuslappu, punainen puna- ja vihreä valkoviineille.

kaan nailonin saksalaisesta kaupanimestä, perlonista.

Perlos selvisi muovialan pioneerien pudospelistä ehkä siksi, että sillä oli selkeä strategia. Perlos keskittyi pienten mittatarkkojen muoviosien ruiskuvaluun, karttoi yritysostoja ja vältti velkaantumista. Lähes alusta asti Perlos oli toisten alihankkija, vaikka omista tuotteista haaveiltiinkin. Tuotevalikoiman tai tuotannon laajentamisen sijasta Perlos alkoi etsiä lisämarkkinoita ulkomailta. 1960-luvulla Perlos aloitti viennin Ruotsiin, mutta muutoin toiminta painottui kauan kotimaahan. Ruotsalainen hienomekaniikkateollisuus tarvitsi Perloksen pieniä,

te colazione di lavoro al ristorante,  
untino giù al bar,  
retta di troppo...  
lontano da casa, rimpiangi il  
o! ma ora c'è PERLOS,  
personale che ti segue ovunque.



mittatarkkoja muoviosia. Maine toi lisää asiakkaita, mm. useita Philipsin tehtaita eri maissa.

Koneiden ja muottien valmistus on aina ollut Perloksessa keskeisellä sijalla. Muotientekijät olivat arvostettuja ja parhaiten palkattuja ammattimiehiä. Perloksen 1960-luvun lopulla perustettu ammattiosastokin liittyi metalliliittoon.

Vuonna 1976 Perlos ryhtyi rohkeasti liittimien tuotantoon. Liittimet löydettiin Oulusta, jossa Oulun yliopiston teknisen tiedekunnan henkilökunta oli tekniikan lisensiaatti Hannu Mönkkösen johdolla perustanut Protekno Oy:n liittimiä kehittääkseen. Kilpailu alalla oli kuitenkin heti alkuunsa kovaa ja globaalialla. Perlos keskittyikin heti vaativampien ammattiliittimien valmistukseen. Yhteistyö Nokian kanssa alkoi.



## GLOBAALIKSI PÖRSSIYHTIÖKSI

Ensimmäinen ulkomainen tehdas perustettiin 1984 Iso-Britanniaan. Ulkomaille lähdettiin vauhdikkaasti 1980-luvun kansainvälistymisinnossa. Voittoa Perlos Ltd. alkoi tehdä vasta vuonna 1993. Seuraavaksi mentiin Nokian perässä Teksasiin, missä alkoi matkapuhelinten osien valmistus vuonna 1995. Tuolloin ohjenuoraksi oli jo omaksuttu 'seurata asiakasta (Nokiaa) kuin hai laivaa'. Tämän jälkeen on nuppineuloja kartalle ilmestynyt useampia: Guangzhou Kiinassa ja Komárom Unkarissa 2000, Ruotsi ja Singapore 2001, Manaus Brasiliassa, Peking Kiinassa 2002, Tokio Japanissa

ja Taipei Taiwanissa 2004 ja Meksiko 2005. Tehtaita on nyt neljässä maanosassa. Puolet noin kuudesta tuhannesta perloslaisesta työskentelee muualla kuin Suomessa.

Tuote- ja asiakasrakenne muuttuivat 1980-luvun lopulla, kun Perlos rakensi ensimmäiset puhdistilansa terveydenhuolto-sektorin tuotteiden valmistamista varten. Yhdessä Astran kanssa kehitettiin astmalääkkeen jauheannostelija. Nyt Terveydenhuolto-liiketoimintaryhmä valmistaa mm. neljää eri inhalaattorimallia, diabeteksen diagnostiikkalaitteita, turvaneuloja ja lääkeasettimia. Perlos on erikoistunut teknisesti vaativien komponenttien valmistukseen, joille on asetettu tiukat tarkkuus- ja laatu-



Puhdistiloja otettiin käyttöön vuonna 1986. Astmalääkityksessä käytetyn Turbuhaler-jauheinhalaattorin valmistus alkoi. Puhdistilatuotanto nähtiin kesään 1993 asti Perloksen lupaavimpana kasvualueena.



vaatimukset.

Perloksen insinöörikeskeinen kulttuuri alkoi murtua 1980-luvulla, kun mm. raaka-ainelaboratorio perustettiin ja talouden ammatillaisia alkoi ilmestyä yhtiön johtoon.

1990-luvun alun lamankin aikana Perloksen käyttöaste ja tuotteiden kysyntä säilyi hyvänä. Koettiin Perloksen ihme. Siitä eteenpäin kasvu onkin ollut huimaa. Menestyäkseen Perloksen oli lisättävä tuotantoon yhä hurjemmin, kun strategiaksi oli kerran valittu suurten asiakkaiden (Nokia, L. M. Ericsson) tarpeiden joustava tyydyttäminen. Pääkysymykseksi nousi Nokian huimassa kasvussa mukana pysyminen ja sen hallinta. Perloksesta tuli maailman johtava matkapuhelimien kuorien valmistaja. Vuosien 1994–97 kasvua voi hyvällä syyllä kuvata räjähdysmäiseksi.

Näiden myllerrysten keskellä Perloksen omistuspohja muuttui. Vuonna 1996 emogws päättyi myymään puolet Perloksesta sijoitusyhtiölle. Kesällä 1999 Perlos listattiin Helsingin pörssiin. Osakekurssi kolminkertaistui kesän -99 tasolta helmikuuhun 2000.

Orgaanisen kasvun periaatteesta on osin luovuttu. Vuonna 2001 Perlos osti ruotsalaisen antenniyritys Montecon AB:n ja sen tytäryhtiön gigaAnt AB:n. Yritysosto lujitti Perloksen yhtä kilpailuvalttia, kykyä yhdistää muovia ja metallia. Aspocompin kanssa perustettiin yhteisyritys Asperation Oy tutkimusta varten ja Etteplanin kanssa EPE Design Oy tuotekehitys- ja suunnittelutehtäviin.

## 2000-LUVUN HAASTEET

Toimitusjohtaja Timo Leinilä johti Perlosta vuosina 1997–2003. Hän ennakoi jo varhain matkapuhelinten muuttumisen massatuotteiksi. Hänen kaudellaan on koettu mobiili-boomi, mutta myös kasvun laantuminen.

Vuoden 2004 alussa uudeksi toimitusjohtajaksi astui Isto Hantila. Tulevaisuuden

Perloksessa tarvitaan erilaisten osaamisalueiden yhdistämistä ja yritystasolla puhuttaessa myös horisontaalista integroitumista. Perinteisiin mekaanisiin osiin aletaan yhä useammin yhdistää elektroniikkaa ja myös valmistusprosessit yhdistetään tiiviimmin toisiinsa. Muovien ruiskuvalu on enää yksi Perloksen osaamisalueista – Perlos on asiakkaidensa elektromekaanikkatoimittaja. Nyt puhutaan jo älymuoveista: käytännön esimerkki on matkapuhelimen älykuori, jossa antenni, liittimet ja osa virtapiireistä on liitetty kuoreen kiinteästi. Elektroniikan käyttö lisääntyy myös terveydenhuollon tuotteissa. Elektroniikan avulla voidaan esimerkiksi laskea lääkkeen oikea annostus.

Matkapuhelinkomponenttien valmistuksessa siirrytään joustaviin valmistus- ja kokoonpanomenetelmiin, jolloin uudet mallit saadaan markkinoille nopeasti ja kustannustehokkaasti ja matkapuhelinten personointi helpottuu. Enää jokaista puhelinmallia varten ei tehdä omaa muotia. Ainoastaan muottipesä vaihdetaan, muita muotin osia pyritään käyttämään useaan kertaan eri tuotteiden valmistuksessa.

Lääketeollisuuden ja terveydenhuollon tuotteiden markkinoilla Perlos pyrkii kasvamaan nykyistä merkittävämmäksi alansa globaaliksi toimijaksi. Kymmenen prosentin vuosivauhdilla kasvavilla markkinoilla Perlos tähtää tuotteisiin, joilla pyritään hoitoajan, kustannusten ja paranemisajan minimointiin. Perloksen tuotteet voivat olla avuksi sairauksien aikaisessa diagnosoinnissa sekä tarkassa ja tehokkaassa lääkityksessä.

### LÄHTEET:

- JOKINEN, Liisa. Perloksen tuotteet terveydenhoito-  
sektorille. Muovi-plast 3/2004.  
Perlos News. Perlos Oyj:n sidosryhmälehti.  
2003–2004.  
VESIKANSA, Jyrki. Parakin perältä pörssiyhtiöksi.  
2003. Otava.