

MUISTIO/HALLITUKSEN JÄSENEEN HAKU
2.6.2022

Luottamuksellinen muistio ”Hallitukset Töihin!” -keskustelusta

Yritys Plastweld Oy
Yhteyshenkilö Arto Alho, arto.alho@plastweld.fi, 0500-262 215

Keskusteluun osallistuneet:

Arto Alho, hallituksen puheenjohtaja
Leena Vatiilo, talouspäällikkö, hallituksen jäsen
Seppo Lamminmäki, Hallituspartnerit Pohjanmaa ry

Yrityksen omistus, hallinto ja henkilöstö

Arto Alho omistaa yli 99 % yhtiön osakekannasta.

Alho hoitaa rahoituksen sekä käytännössä Vatiilon kanssa yhtiön yleisjohtamisen. Vatiilo hoitaa taloushallinnon ja henkilöstöasiat. Toimitusjohtajana toimii Jyrki Jaskari ja hän vastaa myynnistä. Vesa Peltomäki vastaa tuotannosta. Pääasiassa markkinoinnin hoitavat asiakkaina toimivat kauppaketjut. Johtoryhmän muodostaa Alho, Vatiilo ja Jaskari. Johtoryhmä kokoontuu pääasiassa viikoittain. Tilitoimisto hoitaa kirjanpidon ja palkanlaskennan. KPMG hoitaa tilintarkastuksen ja konsultoi talouden asioissa. Johdon vastuujakoon ja roolitukseen yhtiössä kaivataan kehitystä ja selkeyttä.

Henkilöstön määrä on tällä hetkellä 21. Yhtiö käyttää melko paljon alihankintaa.

Toiminnan kuvausta

Yhtiö valmistaa ja myy kylpytynnyreitä, laitureita ja niiden ponttooneita, käymälöitä ja jätevesijärjestelmiä. Välitystuotteita yhtiö myy vähäisessä määrin. Lisäksi yhtiöllä on sopimusvalmistusta, tuotesuunnittelua ja -testausta sekä kokoonpanopalveluita.

Yhtiön liikevaihto on kasvanut tasaisesti vuoden 2018 tasolta 2,7 milj.€ viime vuoden tasolle 6,2 milj.€. Kaikki Suomessa toimivat kauppaketjut ovat jollain tuotteella tai tuoteryhmällä yhtiön asiakkaita. Liikevaihdosta 10 % viedään Ruotsiin kylpytynnyreiden ja laitureiden osalta Bauhaus-ketjulle ja jätevesijärjestelmien osalta tukkukauppiaille. Laiturien ja kylpytynnyreiden osuus liikevaihdosta on yli 50 % ja jätevesijärjestelmien noin 40 %. Talouden raportointi ja tuotannonohjaus hoituvat Lemonsoftin ohjelmiston avulla. Liiketoiminta-aluekohtaista tai tuotekohtaista kannattavuusseurantaa sekä strategiaa tukevaa mittaristoa ei ole. Tuotannon ja talouden raportointia ollaan kehittämässä. Yhtiöllä on sertifioitu laatuja järjestelmä.

Yhtiön vahvuuksina ovat korkea laatu, toimitusvarmuus ja reklamaatioiden hoito silloin harvoin, kun niitä tulee, sekä Suomen markkinoilla kotimaisuus. Korkea laatu on yhtiön kilpailuetu. Hinnalla yhtiö ei kilpaile paitsi bulkkituotteissa. Valikoimassa on tuotteita, joita ei kilpailijoilla ole. Vahvimmat kilpailijat ovat laitureissa Luoman Puutuote, kylpytynnyreissä Harvia ja jätevesijärjestelmissä Uponor.

Yrityksen nykytila, tulevaisuuden tavoitteet ja muutostilanteet

Yhtiön tulos on kasvanut vuoden 2018 tasolta 70 k€ vuoden 2021 tasolle 270 k€. Omavaraisuusaste on 11 %. Uusi halli, johon sijoitetaan aiemmin hankittu rotaatiovalulaitteisto, on rakenteilla.

Yhtiön tavoitteina lähivuosille on oman pääoman osuuden kasvattaminen, muutos vientiyhtiöksi, liikevaihdon kasvattaminen 10 %:lla vuosittain sekä kannattavuuden kohentaminen. Merkittäviä muutoksia liiketoimintaympäristössä ei arvioitu olevan.

Yrityksen hallitustyöskentely ja sen kehittämistarpeet

Hallitustyö on nykyisin pakollisten päätösten tekoa ja pakollisten asioiden hoitamista. Yhtiön hallitus on käyttänyt pitkään asiantuntijoita, mutta heidän ajan käytön niukkuus haittaa hallitustyön kehittämistä. Hallitustyön rooli osana johtamisjärjestelmää ei ole selkeä. Hallituksen jäsenillä ei ole koulutusta hallitustyöhön tai kokemusta hallitustyöstä muissa yrityksissä.

Kirjallista strategiaa ei ole vaan se on Alhon päässä. Alho ja Vatilo keskustelevat strategisista asioista mutta muu organisaatio ei ole strategiasta tietoinen.

Yhtiö kaipaa hallituksen kautta kokemusta mm. viennin ja kotimaan myynnin organisoimiseen sekä yhtiön johtamiseen. Hallitustyöhön kaivataan ulkopuolisen katsantokantaa, ryhtiä ja systemaattisuutta sekä tehtyjen päätösten seuranta ja tukea toteuttamiseen.

Suosituksia kehittämiskohteiksi

1. Hallituksen täydentäminen 1-2 ulkopuolisella asiantuntijajäsenellä ja hakuprosessin käynnistäminen. Hakualue Pohjanmaan maakunnat, Satakunta ja Turun seutu.
2. Yhtiön strategian päivittäminen ja jalkauttaminen organisaatioon.
3. Yhtiön ylimmän johdon ja keskijohdon organisaation selkeyttäminen (roolit, vastuut, valtuudet).

Hallituksen jäseneltä toivottava osaaminen ja kokemus

Edellä kuvatun perusteella hallituksen asiantuntijajäseniltä odotetaan (yhteensä)

- Kokemusta kuluttajatuotteiden markkinoinnin, myynnin sekä erityisesti viennin kehittämisestä
- Mahdollisuutta toimia hallituksen kokousten puheenjohtajana
- Kokemusta kasvustrategian laatimisesta ja toteuttamisesta
- Kokemusta yrityksen toiminnan organisoinnista ja johtamisen kehittämisestä
- Kokemusta talouden, kannattavuuden ja rahoituksen kehittämisestä

Hyvästä keskustelusta kiittäen

Liedossa 7.6.2022

Seppo Lamminmäki
Hallituspartnerit Pohjanmaa ry