

# Pericad Oy – 20 vuotta oheislaitteita ammattilaisille

Kukapa ei tuntisi Eizo- ja NEC-näyttöjä, Wacom-piirtopöytiä tai Seiko-printtereitä. Näiden ja monien muiden korkealaatuisten ammattikäyttöön tarkoitettujen oheislaitteiden taustalla on Pericad, joka 1.12.2009 viettää työn merkeissä toimintansa 20-vuotis merkkipäivää.



Pericadin tyytyväiset yrittäjät Kari Tuominen (oik.) ja Jukka Ilander toimitilansa edustalla.

Pericadin yrittäjät Kari Tuominen ja Jukka Ilander ovat tietotekniikkabisneksen ”kestokasvoja”, jotka tuntevat lähes jokaisen ja jotka lähes jokainen tuntee. 20 vuoden taipaleeseen nopeasti muuttuvalla alalla on mahtunut paljon. Tänäpä yhtiö on menestyvä ja asiakkaitaan yksilöllisesti palveleva tukkuri, jolta saa vastaukset myös tekniisiin kysymyksiin.

## Hiukan muistelua historiasta

– Olimme Jukan kanssa molemmat töissä Valtamaticilla, joka lopetettiin vuonna 1989, kertoo toimitusjohtaja Kari Tuominen. – Liiketoiminta siirrettiin RC-Computeriin, josta olimme vähän aikaisemmin lähteneet, joten emme halunneet mennä sinne takaisin. Täytyi siis keksiä jotakin muuta.

– Kari ryhtyi perustamaan ja käynnistämään Pericadia ja minä menin töihin Unisysille, jatkaa avainasiakaspäällikkö Jukka Ilander. – Helmikuussa 1990 siir-

ryin sitten Karin kumppaniksi Pericadiin ja sillä tiellä ollaan edelleenkin.

Nimensä mukaisesti Pericad keskittyi erityisesti CAD-puolen oheislaitteisiin, joista tärkeimpiä olivat Kurta-digitointipöydät, Artist Graphics -näytönohjaimet ja Sonyn 20-tuumaiset näytöt. Muita silloin ajankohtaisia tuotteita olivat esimerkiksi Seikon video-hardcopy -tulostimet, joissa kuva muodostettiin näytön signaalista.

Puunjalostusteollisuus oli Seiko-tulostimien merkittävä käyttäjä. Edelleen esimerkiksi Honeywell ja Metso eli entinen Valmet Automaatio, jotka toimittavat paperikoneiden ja voimalaitosten ohjausjärjestelmiä, ovat merkittäviä asiakkaita Pericadin jälleenmyyjille.

## Tehokkuus toiminnan ohjenuorana

– Pericadilla on laadukkaita päämiehiä ja jälleenmyyjä, jatkaa Kari. – Jälleenmyyjä on rekisterissä vähän alle

400 ja näistä aktiivisia on 50-100. Heidän kanssaan toimintamme on varsin kiinteää ja henkilökohtaisella tasolla tapahtuvaa. Voimme myös tarvittaessa auttaa jälleenmyyjä teknisisä kysymyksissä, koska osaamisemme on hyvä. Jos vastausta ei saa heti, niin ainakin seuraavana päivänä.

– Vuonna 2000 mietimme kertaalleen toimintamme luonnetta ja päätimme ulkoistaa logistiikan. Se on yksi parhaita päätöksiämme näiden 20 vuoden aikana, arvioi Jukka. – Vuonna 1999 toimitimme 2.000-3.000 monitoria, joiden käsiteltävää riitti.

– Kerran meille tuli täysperävaunullisella rekalla suorana toimituksena 20 lavaa Hitachin 19-tuumaisia CRT-monitoreita, jatkaa Jukka. – Niitä ei lumihangessa saanut pumppukärryllä liikkumaan mihinkään. Onneksi saimme naapurifirmasta lainaksi miehen ja trukin.

– Ehkä juuri tämä tapaus pisti miettimään, voisiko joku toinen hoitaa tavaransäilytystä. muutenkin tehokkuus on ollut toimintamme ohjenuorana kaiken aikaa. Yritämme keskittyä vain kannattavaan toimintaan.

## Alussa loppu oli lähellä

Pericadilla toimiminen ”varman päälle” on ollut kuvaavaa alusta lähtien. Jokin ”kultamuna” on saattanut tietysti jäädä sen vuoksi ottamatta, mutta sitä on turha muistella jälkeenpäin. Joskus on ollut neuvotteluja, joissa on vaadittu investoimaan varastoon enemmän kuin yhtiön silloinen liikevaihto. Sellaiset kaupat on jätetty tekemättä.

– Muistan kun olimme marraskuussa 1991 NEC-kokouksessa Ruotsissa, kertoo Kari. – Saimme uutisen markan devalvoinnista ja laskin nopeasti, että juuri sillä hetkellä meiltä paloi kerralla puoli miljoonaa. Silloin olisi ollut helppoa heittää pyyhe kehään, kun oli hyvä syykin. Teimme kuitenkin Jukan

kanssa vakaan päätöksen, että mehän mennään läpi vaikka harmaan kiven. Ja niin on tehty.

– Siitä lähtien kaikki investoinnit on tehty käteisellä, omalla rahalla. Pihalla ei ole liising-mersuja, mutta yöt voi nukkua rauhallisesti. Vuonna 2006 muutimme 16,5 vuoden jälkeen Olarinluoma 16:sta nykyisiin tiloihimme. Entiset tilat olivat kyllä hienot, mutta

vuokra oli myös kova. Nykyiset tilat ostimme itsellemme ja nyt olemme vuokrissa säästäneet ostohinnan.

### 2009 palvelukyky kunnossa

20 vuoden historian ansiosta myös palvelukyky on kunnossa, tavaraa on varastossa ja henkilökunta töissä. Uusia edustuksia haetaan jatkuvasti.

Kirjoittaja tutustui Kariin ja Jukkaan

juuri parikymmentä vuotta sitten. Vuodet ovat tuoneet miehille paljon kokemusta ja osaamista, mutta mitään näkyviä jälkiä ei ole jäänyt. Aivan ovat saman näköisiä kuin 20 vuotta sitten. Voimme siis luottavaisesti toivottaa heille menestystä alkavalle seuraavan 20 vuoden taipaleelle.

Teksti: Jouko Lampila

## Muutamia Pericadin merkittäviä tuote-edustuksia:



NEC



ATEN



### Wacom-piirtopöydät

Tärkeä päämies, yhteistyö jatkunut 18 vuotta. Selkeä markkinajohtaja, vaikka sektori on pieni.

### NEC-näytöt

Laaja valikoima, noin 200 mallia, 15" - 82". Videoseinät, jopa 59,6 m<sup>2</sup> (= 100 kpl 46" näyttöjä). Medical-näytöt, Dicom-emulointi. Vahva ekologinen panostus.

### ATEN

Videomatriisit, KVM-kytkimet.

### Eizo-näytöt

Ammattinäyttö, erityisesti graafisessa teollisuudessa. Tulossa myös hi-end kuluttajamalleja. Vahva ekologinen panostus.

### Hyvision-näytöt

Pieni monitori kassapäätteisiin yms. Vahva asema pienellä sektorilla.

### ELO-kosketusnäytöt

Subdistributor.

### Seiko-tulostimet

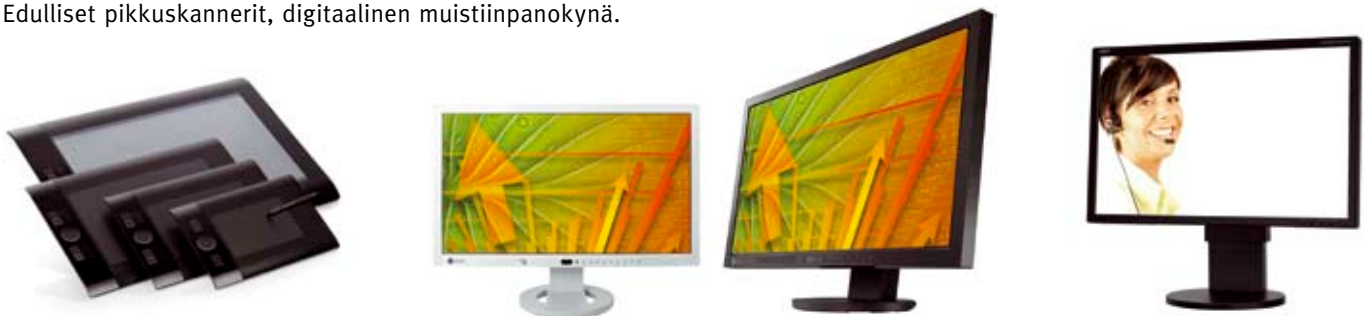
Aikaisemmin arvokkaita sublimaatiotulostimia. Nykyään pienet tarratulostimet (jokaisessa maalinsekoituskoneessa). Erittäin korkealaatuinen kelloyhtiön tuote.

### Elektromet

Suomalainen laitekaappien toimittaja.

### IRIS

Edulliset pikkuskannerit, digitaalinen muistiinpanokynä.



Lisätietoja: Pericad Oy, Yläportti 1 A, 02210 Espoo, puhelin 046 878 2409, [www.pericad.fi](http://www.pericad.fi)