

Pusku NEWS

Maarakennusliike Pusku Oy | Sidosryhmäjulkaisu 1/2024 | www.pusku.fi

Investointeja parempaan palveluun

Jatkamme tänäkin vuonna strategiamme mukaista panostusta asiakastytyväisyyteen ja liiketoiminnan kasvuun.

Meiltä kysytään usein onko rakennusalan matalasuhdanne iskenyt myös Puskuun. Viime vuoden tilinpäätöksemme osoittaa, että näin ei varsinaisesti ole käynyt, sillä vuonna 2023 liikevaihtomme kasvoi olleen 14,2 MEUR. Olemmekin kiitollisia, että asiakkaamme ovat jatkaneet investointejaan rakentamalla uutta tai kunnostamalla jo olemassa olevaa kaukolämpöverkkoaan, ja että olemme saaneet olla mukana näissä projekteissa.

Myös kuluva vuosi näyttää toimintamme osalta etenevän hyvin, sillä olemme voineet jatkaa hyvää yhteistyötä vanhojen asiakkaidemme kanssa ja sen lisäksi olemme solmineet myös uusia sopimuksia ja asiakkaita, joiden kanssa yhteistyö on päässyt jo hyvään vauhtiin.

Esittelemme tässä Pusku NEWSissä tuoreimman puskulaisen, uudesta liiketoiminnastamme vastaavan päällikön, Joni Juurakon sekä viimeisimmän asiakastytyväisyystutkimuksen tuloksia. Avaamme myös tarkemmin päätöstä investoida uuteen liiketoiminta-alueeseen.

Olemme kevään aikana päivittäneet ja dokumentoineet Maarakennusliike Pusku Oy:n jatkuvuus- ja varautumissuunnitelman. Suurin osa asiakkaistamme on

luokiteltu huoltovarmuuden ja yhteiskunnan toiminnan kannalta kriittisiksi toimijoiksi ja luonnollisesti myös meidän on taatava toimintamme jatkuvuus ja häiriöttömyys mahdollisissa poikkeus- ja häiriötilanteissa. Koko prosessi itsessään oli hyödyllinen ja tekemämme päivitystyö hyödyttää varmasti kaikkia asiakkaitamme entistäkin paremman toimintavarmuutemme myötä.

Haluamme toivottaa sinulle hyvää kesää sekä kiittää kaikkia asiakkaitamme luottamuksesta ja hyvästä yhteistyöstä sekä antamastanne arvokkaasta palautteesta. Me puolestamme lupamme hyödyntää sitä kehittääksemme toimintaamme entistäkin paremmaksi - teidän arvoisestanne!

Erkki Siltala, hallituksen pj
Anna Muilu, toimitusjohtaja



Strategiapäivityksessämme vuosille 2024 - 2025 panostamme olemassa olevien asiakkuuksien syventämiseen. Lisäksi haemme liiketoiminnan kasvua kokonaisurakoinnin palvelukonseptia kehittämällä.

Hitsaus- ja eristystöiden resurssimme kasvavat

Ensimmäiset konkreettiset toimenpiteet tämän tavoitteen saavuttamiseksi teimme jo vuoden 2023 keväällä, jolloin ostimme eristysliiketoimintaa harjoittavan Paajanti Oy:n liiketoiminnan. Tätä ennen olemme toteuttaneet kaikki kaukolämpöasiakkaidemme hitsaus- ja eristystyöt aliurakointina. Kaupan myötä siirtyi Paajanti Oy:stä kolme työntekijää Puskun palvelukseen. Tällä hetkellä meillä työskentelee kuusi eristystyön ammattilaista ja huhtikuussa lisäsimme resursseja rekrytoimalla uuden hitsaus- ja eristystöiden liiketoimintapäällikön vastamaan toiminnan kehittämisestä sekä palkkaamalla ensimmäiset omat hitsaajamme. Toteutamme edelleen osan hitsaus- ja eristystöistä yhteistyössä kumppaniemme kanssa, kuten teemme myös maarakenuksen puolella.

Tehty investointi on tärkeä osa Puskun strategian mukaista kasvua.

"Tämänkin investointipäätöksen takana on halumme kehittää toimintaamme ja kykyämme tuottaa asiakkaillemme aitoa lisäarvoa", taustoittaa Puskun pääomistaja Erkki Siltala. "Uskomme vahvasti, että asiakkaalle tämä uudistus tulee näkyväksi nopeampina läpimenoaikoina ja pystymme jatkossa myös nopeammin reagoimaan mahdollisiin tarvittaviin muu-

toksiin työmaalla lopputuloksen laadun kärsimättä. Lisäksi hitsaus- ja eristystyöresurssiemme kasvaessa voimme laajentaa näiden palveluiden tarjontaa myös kaukolämpösektorin ulkopuolelle mm. prosessi-teollisuudelle", hän lisää.

"Vaativaa kaukolämpöhitsausta tarjoavia yrityksiä on markkinoilla rajallinen määrä ja halusimme taata asiakkaillemme palvelun saatavuuden sekä varmistaa työlle asetamamme laatutason", kertoo toimitusjohtaja Anna Muilu ja toteaa onnistuneen muutoksen edellyttävän avointa kommunikaatiota niin yrityksen sisällä kuin asiakkaiden kanssa sekä sovittujen mittareiden tarkkaa seuranta.



"Uuden liiketoiminnan integrointi olemassa olevaan toimintaamme on edistynyt hyvin. Tässä arvokkaana tukena ovat olleet hyvin dokumentoidut ja sertifioidut järjestelmämme. Toki joitakin haasteita on tullut vastaan, mutta jo ensi vuoden aikana odotan investoinnin näkyvän myös parantuneena kustannustehokkuutena", lisää Anna ja lupaa Puskussa tehtävän jatkossakin hartiavoimin työtä sen eteen, että voimme tarjota asiakkaillemme samalla rahalla enemmän - olemme asiakkaamme arvoisia! ■

TUTUSTU PUSKULAISEEN:
Hitsaus- ja eristystöiden
liiketoimintapäällikkö Joni Juurakko

Pitkän linjan kaukolämpöammattilainen vahvistamaan Puskun kasvua

Huhtikuussa liiketoimintapäällikkönä aloittanut Joni Juurakko ottaa vastuulleen Puskun uuden hitsaus- ja eristystöiden liiketoiminnan.



Pusku oli Jonille entuudestaan tuttu monien yhteisten projektien kautta ja mielikuva yrityksestä ja puskulaisista oli vahvasti positiivinen.

Jo yli kaksikymmentä vuotta infra-alalla työskennellyt Joni aloitti uransa erilaisissa kaukolämpö-, maakaasu- ja vesijohtotöissä "perämieshommissa". Positiivista energiaa pursuava nuori mies eteni nopeasti urallaan ja kun vuonna 2007 hänelle tarjottiin mahdollisuutta lähteä vetämään suurehkoa kaukolämpöurakkaa Riihimäelle, oli päätös helppo tehdä. Seuraavat 17 vuotta toivat eteen lukuisia erilaisia infra-alan projekteja, joissa Joni toimi työnjohtajana ja myöhemmin myös projektipäällikkönä.

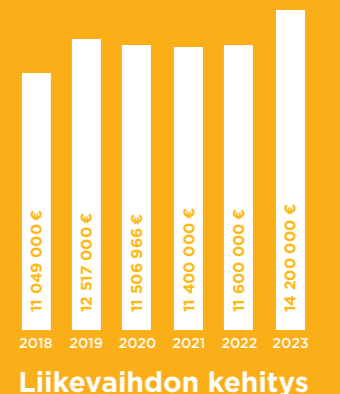
Urallaan edetessä ei Jonia ole pelottanut vastuunotto suuristakaan projekteista. "Kokonaisuuksien hallinta sekä kyky kommunikoida ja toimia erilaisten ihmisten kanssa ovat taitoja, joiden avulla asiat saadaan tapahtumaan", kertoo leveästi hymyilevä ja erittäin yhteistyökykyiseksi kehuttu mies. Eikä alanvaihto ole koskaan käynyt pitkänlinjan kaukolämpöammattilaisen mielessä, sillä erilaiset haasteet ja vaihtelevat työpäivät ovat pitäneet mielen virkeänä ja motivaation korkealla kaikki nämä vuodet.

"Päätös siirtyä Puskuun oli helppo tehdä, sillä täällä saamaani mahdollisuutta päästä rakentamaan uutta liiketoimintaa aivan tyhjästä on hyvin harvoin tarjolla. Olen lisäksi siinä vaiheessa työurani, että haluan katsoa asioita uusin silmin ja ratkaista uusia haasteita toteuttamalla omia ideoitani. Toimenkuvani Puskussa antaa mahdollisuuden tähän. Alkutaival puskulaisena on ollut lupaava ja olen viihtynyt erinomaisesti. Oma tavoitteeni onkin olla puskulainen pitkään ja kasvattaa vastuualueeni liikevaihtoa kannattavasti osana Puskun toimintaa."

Tuoreen liiketoimintapäällikön työ on painottunut alussa uusien osaajien rekrytointiin sekä kaluston hankintaan. Esimiehen roolissakin hyvin viihtyvän Jonin alaisuudessa työskentelevään tiimiin tulee kuumalumaan työnjohtajat sekä kasvava joukko hitsareita ja eristäjiä. "Tehtäväni on ensimmäiseksi saada uuden liiketoiminnan kokonaisuus pyörimään saumattomasti osana Puskun toimintaa. Kun tämä on tehty, tulen panostamaan toiminnan kehittämiseen ja kasvattamiseen vahvasti asiakasnäkökulma edellä. Uskon, että tuottamalla itse sekä hitsaus- että eristystyöt, pystymme palvelemaan asiakkaitamme entistäkin paremmin."

Hieman yli 40-kymppisen Jonin perheeseen kuuluvat vaimo, tytär ja koira. Liikunnalliseen ulkoiluun voikin vapaa-ajalla törmätä päivittäisellä koiralenkillä tai frisbeegolfkenttää kiertämässä. ■

Pusku lukuina 2023



Liikevaihdon kehitys

Tulos



Henkilöstön määrä 40



Tehdyt projektit 627

Urakat Erillisurakat 10%
Vuosurakat 90%

Employee Net Promoter Score (eNPS) 67
Pusku asiakaskysely 4/2024

Net Promoter Score (NPS) 83
Pusku asiakaskysely 4/2024

Asiakastyytyväisyystutkimuksemme tulokset ja asiakkailta saamamme suora palaute kertovat meidän onnistuneen panostamaan oikeisiin asioihin vuoden 2023 aikana. Samalla, kun liikevaihtomme kasvoi lähes 23%, säilyi asiakastyytyväisyytemme korkealla tasolla.

Asiakastyytyväisyys kasvun mahdollistajana

Saimme tutkimukseen tänä vuonna ennätysmäärän vastauksia, kun 36 eri asiakkuuksien edustajaa kertoi mielipiteensä Puskun toiminnasta. *"Kuuntelemme jatkosakin herkillä korvalla asiakkaitamme, sillä se luo pohjan kasvulle myös tulevaisuudessa"*, lupaa toimitusjohtaja Anna Muilu.

Erityisesti olemme iloisia saamastamme korkeasta NPS-luvusta 83. Suositelluasteen mittari, NPS, on lyhenne sanoista "Net promoter score" ja yksinkertaistettuna se vastaa kysymykseen: "Kuinka toden-

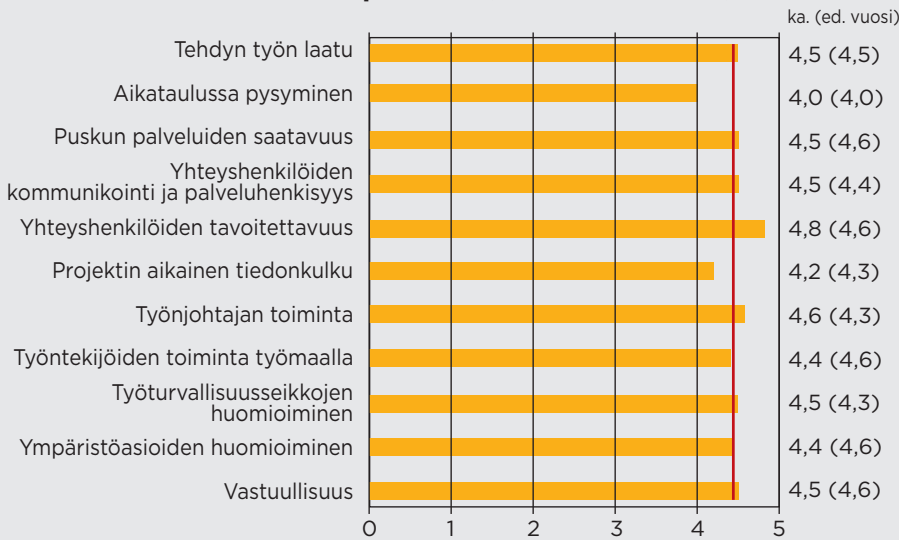
näköisesti suosittelisit Puskua yhteistyökumppaniksi muille."

Aikataulussa pysymistä sekä projektin aikaista tiedonkulkua haluamme parantaa entisestään.

Kouluarvosanan toimintamme sai vastaa-jilta arvosanaksi kiitettävän 9-.

Erityismainintoja saimme ammattitaitoisista ja motivoituneista työntekijöistä sekä aikataulussa pysymisestä haastavista olosuhteista huolimatta.

Arvioi Puskun tuottamaa palvelua (1=heikko, 5=kiitettävä)



Uusia asiakkuuksia ja sopimuksia

- Lohjan Energiahuolto Oy LOHER
- Hyvinkään Lämpövoima Oy

Lisäksi pitkäaikaiset asiakkaamme, Helen Oy ja Vantaan Energia Oy, kilpailuttivat vuosiu-rakkansa talvella ja ja voimme iloisina kertoa, että yhteistyömme tulee jatkumaan molempien kanssa myös tulevina vuosina.

LinkedIn

Ota seurantaan infokanavamme!

Toimintaamme konttorissa ja työmailla ohjaa sertifioitu laatujärjestelmämme ja ympäristöstä huolehdimme oman ympäristöhallintajärjestelmämme avulla.

Toimintajärjestelmämme on dokumentoitu ja auditoitu Bureau Veritaksen toimesta.

Se täyttää standardien ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 ja ISO 45001:2018 vaatimukset.

CERTIFIED
ISO 9001



CERTIFIED
ISO 14001



CERTIFIED
ISO 45001



Luotettava Kumppani -palvelusta näet ajantasaiset tietomme eri rekistereistä.

luotettava
kumppani

Maarakennusliike Pusku Oy

Mahlmäentie 44
04310 Tuusula
puh. 020 785 0800
pusku@pusku.fi

Sopimuspäivystys 24h
puh. 045 359 6781

www.pusku.fi

PUSKU