



KREMLIN JA SULTTAANIEN SUOSIKKI

Laajentaja. Ville Laine teki aikanaan diplomityönsä Lojerille ISO 9001-laatujohtamisen käyttöönotosta. Sen jälkeen hän ei uskonnut palaavansa yhtiöön. Nyt hän laajentaa tehdasta yrittäjänä.

Lojerin yrittäjä Ville Laine todistaa, että valmistus kannattaa pitää Suomessa. Pohjoismaiden suurimmaksi pullistuneen sairaalalalustajan mahdollisuuksien maa on Venäjä.

TEKSTI **Maija Tamminen** KUVAT **Timo Marttila**

Ehdotus yrityskaupasta tuli Ville Laineelle aivan puskista. Haluaisiko hän hypätä *Vammalan Konepajana* tunnetun tehtaan johtoon, kysyi eno, yrittäjä Seppo Suuriniemi vuonna 2005. Laineella oli kesken nousujohteinen ura *Haltonilla*. Lapseton eno ei kuitenkaan missään nimessä halunnut myydä vuonna 1919 perustettua yhtiötä kasvottomille pääomasijoittajille.

"Seppo ja minä emme olleet ikinä aikaisemmin, sanallakaan, jutelleet yrityksen siirtämisestä. En ollut ajatellut ryhtyvän yrittäjäksi. Päätös oli tosi vaikea", Ville Laine muistelee nyt *Lojerin* pääkonttorilla Sastamalassa.

Vaikka Laine ei hinkunut yrittäjäksi, hän on koulutunut vanhasta konepajasta kotimaisen terveysteknologian vientitoivon, joka tekee tuotteensa suunnitellusta kokoonpanoon asti yhä Suomessa.

Suurelle yleisölle nimi Lojer on tuntematon, mutta yhtiön valmistamia sairaalasänkyjä, leikkauspöytiä ja tutkimuspöytiä löytyy lähes jokaisesta Suomen sairaalasta. Myös armeijat niin Israelissa, Suomessa kuin Britanniasakin turvautuvat yhtiön leikkauspöytiin. Kaikkiaan yhtiön noin 40:ää erilaista hoitopöytää, sairaalasänkyä ja tutkimuspöytää on myyty 115 eri maahan.

Keväällä Lojer nousi Pohjoismaiden suurimmaksi sairaalasänkyjen valmistajaksi, kun se osti kilpailijansa *Merivaaran* sairaalasänkyliiketoiminnan. Yhtiön liikevaihto ponnahti kaupalla 9 miljoonaa euroa, 38 miljoonaan euroon.

UUSI ASFALTTI ON VIELÄ TAHMEA. TEHDASRAKENNUKSEN laajennustyö etenee vauhdilla Sastamalassa, Lojer tuplaa tuotanto- ja toimistotilat tänä vuonna 10 000 neliöön. Miljoonia euroja nielevä investointi oli tehtävä nyt, jotta yhtiö voi vastata kasvuun, Laine kertoo.

”Tarkoitus on, että tuotteiden kokoonpano ja sisälogistiikka järjestyy entistä tehokkaammaksi.”

Hallissa hitsausrobotit suhisevat, eikä mikään muistuta yhtiön historiasta Vammalan Konepajana.

Ennen sotia paikka oli kuuluu potkukelkoistaan ja urheilukisojen työntökuulista. Talvisodan kynnyksellä Vammalassa toimi asevarikko, ja täällä valmistui puolet sotien aikana ammutuista tykinammuksista. Sittemmin yhtiötä kannattelivat käsikäyttöiset vesipumput, jotka levisivät Suomesta Afrikkaan saakka.

Terveysteknologiaan yritys kurotti 1970-luvun lopulla, kun Laineen eno Suuriniemi osti yhtiön osake-enemmistön. Käännös lähti liikkeelle, kun Suuriniemen vaimo tarvitsi omaan fysikaaliseen hoitolaitokseensa hoitopöytä. Samoihin aikoihin teknisen johtajan äidin sairastuminen sai yhtiön kehittämään myös potilasnostimen.

Vaikka valmistettavat tuotteet ovat vaihtuneet vuosien saatossa, henkilöstö tehtaalla on pysynyt. Tänä on päätyttyä töihin moni poika isänsä jalanjäljissä, useimmiten paikallisen ammattikoulun kautta.

”Meillä on töissä useita työntekijöitä, jotka ovat olleet 40 vuotta talossa. Meillä on edelleen myös kaveri, joka opasti minua, kun olin tehtaalla kesätöissä 80-luvulla”, Ville Laine kertoo.

ISKELMÄ RAIKAA, KUN JOUNI VIITAMÄKI KOKOAA HOITOPÖYTTÄ TEHDASHALLIN PERÄLLÄ. Kyseessä on Manuthera-mobilisaatiopöytä, jota käyttävät osteopaatit, urheiluhierojat ja fysioterapeutit.

■ Kuka: Ville Laine, 49

Työ: Lojerin toimitusjohtaja ja yrittäjä-omistaja, Teknologiateollisuus ry:n varapuheenjohtaja
Koulutus: Diplomi-insinööri, eMBA
Perhe: Vaimo ja kaksi poikaa
Harrastukset: Crosstraining

■ Mikä: Lojer-konserni

Tekee: Pohjoismaiden suurin sairaala- ja hoitokalusteiden valmistaja, valmistaa esim. leikkaus-, tutkimus- ja hoitopöytiä
Missä: Emoyhtiö Lojer Oy sekä myyntiyhtiöt Venäjällä, Ruotsissa ja Norjassa, tehtaat Sastamalassa, Kempeleessä ja Lahdessa
Perustettu: 1919
Liikevaihto 2018: 29 milj. euroa
Liikevaihto Merivaara-oston jälkeen: 38 miljoonaa euroa
Liikevoitto 2018: 2,1 milj. euroa
Henkilöstö: Noin 180

”Tällainen pöytä löytyy myös Omanin sulttaanilta, Qaboos bin Said Al Saidilta. Hovi tilasi sellaisen. Emme tosin tiedä tarkemmin, ketä sillä hoidetaan”, kertoo Laine.

Jos Viitamäki pitää oikein kiirettä, yksi Manuthera-pöytä valmistuu alusta loppuun yhdessä päivässä. Kokoaminen nielee aikansa, sillä keskiosaan on upotettu kaksi nostomoottoria ja joukko muita monimutkaisia toimintoja potilaan liikutteluun. Tämä pöytä matkaa Sastamalasta lopulta asiakkaalle Ukrainaan. Noin 10 000 euroa maksava pöytä on yksi Lojerin high tech-lippulaivat tuotteista, jotka ovat syntyneet tuotesuunnittelijoiden ja tuotannon tiiviin yhteistyön tuloksena.

”Tuotteisiin voi tehdä muutoksia nopeasti, jos kokoonpanossa esimerkiksi syntyy jokin parannusidea.”

Yrittäjä on halunnut pitää Lojerin tuotesuunnittelun ja tuotannon tiukasti yhdessä Suomen tehtaalla. Siksi myös osajien pitkiä työuria kannattaa vaalia. Terveysteknologian tuotteiden elinkaari on pitkä: jos hoitopöytä kestää käytössä yli 15 vuotta, ei suomalainen työ käy lopulta kalliiksi.

Pitkät työsuhteet ovat taanneet myös henkilökunnan luottamuksen taloudellisesti ahtaina muutosvuosina.

KUN LAINE TARTTUI ENON KAUPPATARJOUKSEEN, ajoi omistajavaihdos yhtiön tiukka paikkaan. Velkataakka kasvoi raskaasti, kun Suuriniemen lisäksi Laineen oli irrotettava yhtiöstä joukko pienosakkaita. Järjestelyssä yhtiö osti pienosakkaiden osakkeet. Tulosta yhtiö kyllä teki, mutta kassavirta-ajatte-

Asiantuntija.

Jouni Viitamäki teki Manuthera-hoitopöydän prototyyppit ja ensimmäiset versiot yhdessä tuotesuunnittelijan kanssa.



”Näin kuukausiraportin ja näin, että teimme hyvän tuloksen. Se hymyilytti. Sitten kirjanpitäjä kertoi, että ensi viikon palkkoihin ei ole muuten rahoja.”

lun tärkeys läjähdi päin tuoreen yrittäjän kasvoja.

”Näin kuukausiraportin ja näin, että teimme hyvän tuloksen. Se hymyilytti. Sitten kirjanpitäjä kertoi, että ensi viikon palkkoihin ei ole muuten rahoja. Siinä tuli pikavauhdilla eteen oppi tuloslaskelman ja kassan erosta. Aika moni asia piti opetella alussa kantapäähän kautta.”

Omistajajärjestelyllä on ollut pitkä häntä: Laine joutui yrittäjävuosien alussa etsimään vastauksen kysymyksen: miten kasvua tehdään, kun rahaa investoida ei ole? Avainasemassa on ollut rohkeus uudistaa. Yrityksen nimi vaihtui heti, kun Laine huomasi, ettei Vammalan Konepaja -nimi houkuttellut Helsingin herroja neuvotteluihin terveysteknologiasta.

Laine myös kampsasi yhtiön irti *hyvä tuote myy itse*

itsensä -ajattelusta Jari Sarasvuon oppien innostamana. Edelleen yhtiössä on käytössä periaate: myyjät tapaavat asiakkaita kasvokkain enemmän kuin kilpailijat. Kuunteleminen auttaa, jos on valmis kuulemaan. Tämä on käynyt Lojerilla selväksi myös Venäjän-kaupassa.

LOJER ON VIISINKERTAISTANUT VENÄJÄN-VIENTINSÄ vajaan kymmenessä vuodessa. Yhtiölle tämä on ollut Laineen mukaan kriittisen tärkeä matka. Kelkka lähti kääntymään, kun venäläiset jälleenmyyjät vierailivat Sastamalassa vuonna 2008. Laine halusi selvittää, mitä yhtiö tekee väärin, kun homma ei sitä ennen toiminut.

”Yksi heistä sanoi: Te ette ymmärrä Venäjän-bisneksestä yhtään mitään. Viesti oli, että tarvitsemme paikallista tukea.”



Isän jäljillä. Jere Tomukorpi, 20, aloitti Lojerilla tänä vuonna. Isä Petri Tomukorpi on ollut Lojerilla töissä 20 vuotta, nyt hän ohjaa hitsausrobotteja.

Konepajasta terveysteknologiatähdeksi

1919

ALKU. Peltiseppä ja kruunarin kisälli Niilo Ranni perustaa Vammalan Konepajan, joka valmistaa mm. työntökuulia Suomen Urheiluliitolle.

1930-luku

INNOVAATIO. Yhtiö keksii käsikäyttöiset vesipumppunsa. Nira-pumput leviävät maailmalle seuraavina vuosikymmeninä.

1979

POTILASNOSTIN. Konepaja valmistaa ensimmäiset terveysteknologian laitteensa, johtoon Seppo Suuriniemi.

2006

NIMI VAIHTOON. Uusi toimitusjohtaja Ville Laine muuttaa yhtiön nimen Lojeriksi.

2015–2018

KASVUA. Lojer ostaa norjalaisen fysioterapialaitteiden myyjän Fysiopartnerin 2015 ja ruotsalaisen akupunktiolayhtiö Hegu Svenskan 2018.

Pielessä oli moni asia: yhtiöltä puuttui esimerkiksi terveysteknologian alv-vapautuksen vaatimia rekisteröintejä. Ne olivat kriittisen tärkeitä, jotta venäläiset voivat ylipäättään ostaa sairaalalusteita. Arvonlisäverosta ja tulleistavapauttavilla rekisteröinneillä tuotteiden hintaa sai hilattua alemmas. Markkinointimateriaali piti kääntää venäjäksi, englannilla ei pärjäisi. Jälleenmyyjäverkostokin meni uusiksi.

"Kaikkein isoin asia oli, että tuotteemme oli suunniteltu länsimarkkinoille. Ymmärsin, että meidän pitää suunnitella uusi mallisto Venäjälle, jos haluamme pärjätä. Siellä kaivattiin tuolloin yksinkertaisempia, hydraulisia tuotteita", Laine kertoo.

"Siitä lähti raketin lailla nousu. Tavoite oli, että saisimme Venäjältä viisi miljoonaa vuoteen 2015 mennessä. Se saavutettiin kolme vuotta etuajassa."

Kun Krimin kriisi iski, Laine uitti Lojeria Venäjällä vastavirtaan. Saksalaiset ja yhdysvaltalaiset kilpailijat vetäytyivät markkinoilta, Lojer taas muutti Venäjän-edustuston osakeyhtiöksi ja perusti *showroomin* vuonna 2015.

Riskinotto tapahtui parhaalla mahdollisella hetkellä: kaikki markkinaosuudet terveysteknologiasa menivät uusiksi.

Asema venäläisten suosimana sairaalalustajana vahvistui, kun yhtiö myi toissa vuonna tuhat sänkyä "Kremlin klinikkana" tunnetulle Venäjän federaation presidentin hallinnolliselle keskussairaallalle. Sairaalan lempinimi juontuu 1950-luvulta, jolloin se aloitti toimintansa Venäjän poliittisen eliitin, virkamiesten ja hallintohenkilöstön hoitolaitoksena. Moskovassa sijaitseva sairaala hoitaa nykyisin vuosittain noin 50 000 potilasta.

"Se kauppa oli jackpot. Niin korkean profiilin kaupan jälkeen jokainen jakeluyhtiö Venäjällä tiesi meidät ja puhelin soi solkenaan."

TIUKAT VUODET OVAT VALANEET LAINEESEEN luottamusta: kaikesta selviää. Yrittäjänä hän on halunnut rakentaa yhtiölle selkänöjää myös ulkopuolisesta hallituksesta. Se on tuonut vakautta ja tukea yrittäjän päätöksille - ja vaikeina vuosina uskottavuutta pankin suuntaan.



Kelkkamme ovat erikoisuutensa takia valmistettu kahden sängyn sänkyä, jotta talon kiinnitys jalakseen toimittaan täysin kiinnityksellä, josta talon alapuolelta kiinnityskohdan halkaaminen on siltä estetty.

"Minulle käänteentekevä juttu hallitusajattelussa oli HHJ-kurssi (Hyväksytty Hallituksen Jäsen) Tampereen kauppakamarilla vuonna 2009. Tampereen kauppakamarin toimitusjohtaja Tommi Rasila puhui siellä mies, vaimo ja koira -hallituksesta: puoliset tekevät päätökset ja koiralta otetaan nimikirjoitus pöytäkirjoihin. Se ei ole kauhean monipuolinen hallitus."

Laine on halunnut hallitustyöllä lisätä kasvusuunnitelmien systemaattisuutta: strateginen hallitus päätti jo kolme vuotta sitten neljästä yrityksestä, jotka ostamalla Lojer voisi kasvaa. Näistä kolmesta Lojer on solminut kaupan. Toukokuisesta Merivaara-kaupastakin Laine sysää kunniaa hallitukselle.

"Merivaara-kauppa oli ilman muuta urani vaikein päätös, sillä olimme juuri aiemmin tehneet päätöksen tehtaam laajentamisesta Sastamalassa. Voi ihan suoraan sanoa, että ilman hallitusta olisi uskallus loppunut kesken. Vaati aika monta istuntoa hallituksen kanssa, ennen kuin tuli tunne, että kyllä me tähän pystymme."

Kaupassa Lojer sai haltuunsa laajan patenttisalkun ja vahvat jakeluverkot sekä Pohjoismaihin että Venäjälle.

Sastamalalaisyhtiön fokuksessa on nyt entistä vahvempi kansainvälistyminen. Vielä viime vuonna kotimaa toi yhtiön kasvusta suurimman osan, mutta vientikin kasvoi 20 prosenttia.

Mistä Lojerin kasvu tulee seuraavaksi? "Itään joutuu jälleen kerran kääntymään. Merivaaralla oli Venäjällä meitä laajempi tuotevalikoima ja hyvä jakeluverkosto. Kaupan jälkeen olemme entistä kiinnostavampi sikäläisille sairaaloille." ■

Ensimmäinen hitti. Vammalan Konepaja valmisti kymmeniä tuhansia potkukelkkoja ensimmäisinä toimintavuosinaan.



Jotta voisit ottaa välillä rennommin.

Olemme kalustaneet toimistoja jo yli 40 vuotta. Haluamme parantaa työhyvinvointia ja tehokkuutta työpaikoilla. Ei ole väliä kuka olet tai mistä pidät - me huolehdimme kalustuksesta, jotta voisit ottaa välillä rennommin.

Soita meille numeroon 010 32 888 50 tai lue lisää osoitteessa ajtuotteet.fi.

