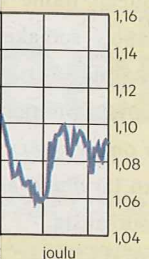


8000
7500
1
päättös, € %
3,35 -6,94
17,25 -5,22
3,30 -5,17
0,46 -5,16
5,18 -5,13
15,75 -5,12
1,50 -5,06
2,23 -4,22
5,81 -4,13
8,20 -4,09
6,20 -3,95
17,04 -3,78

pistettä %
5128,67 -0,5
264,96 -1,3
266,96 -0,0
1403,43 +0,4



spot, snt/kWh
5,92 +0,25

## Lukemat

kurssi laski 0,5 prosenttia. Sääntöjärjestyksessä oli teknologia- ja energiakurssi vahvistettuna.

Aluepuolestaan osakkeen hinta nousi 1,5 prosenttia. Aasian osakkeiden hinta nousi 1,5 prosenttia. Alma Media osakkeen hinta nousi 1,5 prosenttia.

**HARRI VÄNSKÄ**  
Kaupparehti



**JOUNI VIITAMÄKI** kokoaa kymmenentuhannen euron arvoista hoitopöytää Lojer Oy:n tiloissa Sastamalassa. Pöytä



...kääntyy monella tavalla, ja sen saa nousemaan myös pystyyn, jolloin hoidettavan on helpompi asettua siihen.

# ”Maailmalle ei päästä, sinne pitää haluta”

- Lama ei ole lannistanut terveysteknologian vientiä. Myös alan työpaikkojen odotetaan lisääntyvän.
- Tuotekehitys korvaa sen, minkä kustannuksissa menettää.

**Mikko Pulliainen**  
Sastamala

● Vuonna 2008 pari venäläistä asiakasta vieraili sairaalalustetta valmistavan Lojer Oy:n pääkonttorissa Sastamalassa. Tuol-

loin yritys oli yrittänyt tehdä läpimurtoa Venäjän markkinoille jo toistakymmentä vuotta, ilman kummoista tulosta.

–Meidät haukuttiin aivan pystyyn, Lojerin toimitusjohtaja **Ville Laine** muistelee kahdeksan

vuoden takaisia tapahtumia.

–Olimme heidän mielestään aivan saamattomia, emmekä ymmärtäneet koko markkinaa.

Yrityksen johdon oli pakko myöntää tosiasiat, ja he pysyivät asiakkailta oppia siitä, miten

hommat tehdään Venäjällä.

He muokkasivat tuotteitaan, käänsivät englanninkieliset esitteensä venäjäksi ja hakivat kaikki mahdolliset rekisteröinnit sekä sertifikaatit, joita itänaapurissa saatettaisiin vaatia. Lojer perusti myös edustuston Moskovaan ja palkkasi tehtaalleen venäjän-taitoisia työntekijöitä.

Muutaman vuoden kuluessa Lojerin Venäjän-vienti kasvoi satojentuhansien eurojen luokasta useaan miljoonaan.

–Ironista on, että juuri se parhaat neuvot antanut yritys luovutti ennen tätä, kun ei jaksanut enää odottaa meitä.

**LOJER** kuitenkin oppi läksynsä: maailmalle ei päästä, sinne pitää tosissaan haluta. Niin markkinointi kuin tuotekehityskin vaativat pitkää pinnaa.

Ja kun vientiä on sataan eri maahan, ei romahtanut ruplakaan niin haittaa. Syyskuussa päättyneellä tilikaudella Lojer teki 21 miljoonan euron liikevaihdolla kahden miljoonan liikevoiton.

Vuoden 2020 mennessä se aikoo kasvaa 35 miljoonaan.

–Käytännössä kasvun pitää tulla lähes kokonaan ulkomailta, Laine pohtii.

Terveysteknologian 1,8 miljardin euron ulkomaankauppa on vasta pieni osa Suomen vajaan 80 miljardin kokonaisviennistä. Se kuitenkin kasvaa iloisesti: vuonna 2014 yli kahdeksan prosenttia. Ja kun viime vuoden tilastot julkaistaan kevämmällä, Terveysteknologian liiton vt. toiminnanjohtaja **Tom Ståhlberg** uskoo trendin jatkuvan.

–Olemme kyselleet vuoden 2016 odotuksista. Yllättävän monet vastaukset viittasivat siihen, että yritykset aikovat rekrytoida hyvinkin paljon ihmisiä. Sitä ne eivät tekisi, jos takana ei olisi toteutunut tai odotettu kasvu.

Ståhlbergin mukaan yritykset eivät kuitenkaan tee ulkomailta tarpeeksi jalkatyötä.

–Tuotteet on globalisoitava välittömästi, sillä Suomen markkinat vain ovat liian pienet.

Suomalaisen työn hinta ei vaa-

tivalla alalla ole suuri riski.

–Hinta-laaturakenne on erilainen, ja hyvin vaativissa tuotteissa se edesauttaa tuotannon ja tuotekehityksen pysymistä Suomessa, koska ne ovat yrityksen ydintoimintaa.

**Niin markkinointi kuin tuotekehityskin vaativat pitkää pinnaa.**

**Suomalaisen työn hinta ei vaativalla alalla ole suuri riski.**

**ERIKOISTUMISEEN** luottaa myös Lojer. Paraikaa se valmistaa esimerkiksi fysioterapeuteille ja naprapaateille tarkoitettua hoitopöytää, jota voi taivuttaa jonkinlaisiin asentoihin. Hintaa pöydällä on noin 10000 euroa.

–Euroopasta löytyy satoja perushoitopöytien valmistajia. Tä-

yli 60-vuotiaita, ja vuoteen 2050 mennessä määrän odotetaan kasvavan 22 prosenttiin.

Nyt yli kuusikymppisiä on 900 miljoonaa, vuosisadan puolivälissä jo kaksi miljardia.

**Tom Ståhlberg** uskoo, että teknologia voi osaltaan parantaa vanhusten kotihoitoa. Muita suuria trendejä ovat Ståhlbergin mukaan sairauksien ennaltaehkäisy ja digitalisointi.

–Suomalaisessa yliopistomaailmassa osaamista on esimerkiksi suurten tietomäärien (nk. big data) laskennallisessa analysoinnissa, kertoo **Markus Mäkelä** Aalto-yliopistosta. Hän johtaa Aalto Health Platformia, terveysalan tutkimus- ja innovaatio toimintaa.

–Eräs läheinen kumppanimme on Helsingin yliopisto, jonka kanssa työskentelystämme genomikka on hyvä esimerkki. Maailmalla julkaistaan viikoittain uusia tuloksia genomien yhteyksistä mm. sairauksien puhkeamisalttiuksiin, ja Helsingin alueen genomiikkatutkimusyhteisö on vahva. Näiden yhteyksien löytämiseen tuomme laskennallisen osaamisen panoksemme.

**Joka viikko jollekin geenille löydetään tilastollinen yhteys sairauksien puhkeamiseen.**

**MARKUS MÄKELÄ**  
professori, Aalto-yliopisto

mä on todella uniikki ja maksaa monta kertaa enemmän. Olemme valinneet äärettömän kapean markkina-alueen, mutta kansainvälistä kilpailua on todella vähän, Laine perustelee.

Sastamalassa valmistuu myös joukko 25000 euron arvoisia leikkauspöytiä Saudi-Arabiaan. Tuote on sen verran ainutlaatuinen, että se tekee kauppansa Suomessakin.

–Hoitovuoteissa on suomalaisella tuotteella haasteellisempaa. Vanhustenhoidossa halvimmalla ostaminen tuntuu olevan enemmän sääntö kuin poikkeus.

Lojerin historia ulottuu vuoteen 1919, jolloin se tunnettiin nimellä Vammalan Konepaja. Suomessa pysyminen on Laineen mukaan pitkälle arvovalinta.

–Yritys on perustettu tänne, ja haluamme olla suomalainen toimija, hän perustelee.

–On myös tärkeää, että tuotekehityksinsinöörit sekä tuotantohenkilöstö keskustelevat ja suunnittelevat yhdessä, koska tuotteiden pitää olla mahdollisimman helppoja ja tehokkaita valmistaa.