

REIJO HIETANEN



Lojerin toimitusjohtaja Ville Laine (oik.) seuraa, kun Teemu Rajala kokoaa leikkauspöytää tehtaalla Sastamalassa.

Fakta

Työntekijöitä Suomessa 120

- Lojerilla on kolme tuotantolinjaa: sairaalalalusteet, hoitopöydät ja seniorikalusteet.
- Yritys työllistää Suomessa 120 ihmistä sekä Norjan, Ruotsin ja Venäjän myyntiyhtiöissä 20.
- Lojerin liikevaihto syyskuussa päättyneellä tilikaudella oli 20 miljoonaa euroa ja liikevoitto 1,6 miljoonaa euroa.
- Ensi vuonna liikevaihto nousee 25 miljoonaa euroon lähinnä norjalaisen myyntiyhtiön oston vuoksi.
- Yhtiön tuotteista 60 prosenttia menee vientiin. Leikkauspöydistä viennin osuus on 95 prosenttia.
- Tuotteita on myyty 110 maahan.

Leikkauspöytiä Indonesiaan

Sairaala- ja hoitokalusteita valmistava Lojer valloittaa maailmaa pitkäjänteisellä työllä

Jaana Savolainen HS

KAIKKI suomalaiset vientirytykset eivät suinkaan vaikeroi kilpailukykyongelmien kanssa. Terveysteknologiayritys Lojer on juuri tehnyt historiansa suurimman kaupan Indonesiaan.

Sastamalassa valmistetaan loppuvuoden aikana 70 leikkauspöytää, jotka lähtevät julkisen terveydenhoidon sairaaloihin Indonesian pääsaarille Jaavalle, Sumatralle, Balille, Borneolle ja Papualle. Kaupan kokonaisarvo on noin kaksi miljoonaa euroa.

”Tavallisesti viisikin pöytää on jo iso hankinta”, kuvailee Lojer Groupin toimitusjohtaja Ville Laine kaupan poikkeuksellisuutta.

VAMMALAN Konepajasta lähes 100 vuotta sitten alkunsa saanut Lojer on 30 vuotta keskittynyt sairaala- ja hoitokalusteisiin.

Aiemmin yhtiön päätuote oli käsipumppu, joita omaksi yhtiökseen sittemmin irrotettu Nira Pumps valmistaa edelleen Tansaniassa. Lukuisat afrikkalaiset kyläkaivot toimivat yhtiön pumppuilla.

Hyppäys sairaalalalusteisiin ja hoitopöytiin tapahtui sattumalta 1980-luvun alussa, ja kaiken takana oli nainen. Tuolloisen toimitusjohtajan Seppo Suurinien vaimo Ritva Suuriniemi oli fysioterapeutti, joka avasi vastaanottonsa Vammalaan.

”Täytyy nostaa hattua silloiselle johdolle, että näkivät tämän mahdollisuuden. Ilman sitä tuskin olisimme enää bisnekessä”, Ville Laine sanoo.

”Meille on kunnia-asia, että valmistus on suomalaista.”

Lojerin toimitusjohtaja Ville Laine

Sairaalalalusteiden asiantuntemuksen yhtiö hankki yrityskaupoilla.

”Pohjana oli meidän vahva konepajaosaamisemme. Valmistustekniikka opittiin nopeasti. Liiketoiminnasta ei aluksi kauheasti ymmärretty.”

YRITYKSEN johto ei Laineen mukaan ole koskaan edes harkinnut tuotannon siirtämistä halvempien kustannusten maihin.

”Meille on kunnia-asia, että valmistus on suomalaista. Kan-

nattavuustavoitteet pitää sitten säätää sen mukaan.”

Työn tuottavuutta on kuitenkin parannettava kaiken aikaa. Laine korostaa, että asiat voi aina tehdä fiksummin.

LOJER myös valmistaa itse kaikki tuotteiden osat.

”Kriittisten osien ulkoistaminen nakertaisi pikkuhiljaa osamista. Tuskin puolalainen sorvari soittaisi suomalaiselle insinöörille, jos jotain pitäisi säätää.”

Hintakilpailukyvyyn merkitys on Laineen mukaan erilainen eri tuotteissa.

”Alhaisemman teknologian tuotteissa hinta ratkaisee. Vaativaa tuotekehitystä edellyttävissä tuotteissa kuten leikkauspöydissä hinnan merkitys on vähäisempi.”

VIENTIMARKKINOIDEN valloitus vaatii pieneltä yritykseltä pitkäjänteistä ja sitkeää työtä.

”Pikavoittoja ei ole. Kussakin maassa menee ainakin 3–5 vuotta ennen kuin tuloksia alkaa tulla.”

Laineen mielestä yrityksellä pitää olla vahva polte lähteä maailmalle. Pelkällä hyvällä tuotteella ei pääse pitkälle – maailma on täynnä hyviä tuotteita, joita kukaan ei osta.

Ammattiohjat ovat hänen mukaansa välillä aika raadollisia.

”Kylmät hermot on oltava, että siinä pelissä pärjää.”

LOJER on hakenut uusia markkinoita varsinkin sen jälkeen, kun vieni Venäjälle hiipui. Venäjän osuus viennistä oli parhaimmillaan kolmannes, nyt enää kymmenesosa.

Indonesiassa Lojer on tehnyt töitä pari vuotta.

”Onnistuimme löytämään hy-

Viisi vinkkiä vientiin

Vientiyritys tarvitsee kovan poltteen

LOJERIN toimitusjohtaja Ville Laine kertoo viisi keskeistä keinoa uusien vientimarkkinoiden valloitukseen.

- 1 Asenne: Vahva polte lähteä maailmalle.
- 2 Pitkäjänteinen työ: Tuloksia syntyy vasta vuosien kuluttua.
- 3 Hyvät jälleenmyyjät: Valitse huolella ja hoida hyvin.
- 4 Pää kylmänä: Peli on kovaa ja raadollista.
- 5 Tuotteet ja tuotanto kunnossa: Aina voi tehdä jotain fiksummin.

vän jälleenmyyjän. Sitten on kierretty paikallisia sairaaloita heidän kanssaan.”

Avain menestykseen onkin Laineen mukaan hyvissä jälleenmyyjissä, joiden löytäminen on välillä hankalaa.

”Esimerkiksi Egyptissä meille tarjoutui 20 jälleenmyyjää. Mikä on se oikea kumppani? Katsomme aina, kuka on valmis ostamaan esittelytuotteita ja tulemaan Suomeen. Siinä huonommat sitten tippuvat pois.”

MARRASKUUNSA Lojer menee 21. kerran alan messuille Düsseldorfin.

”Sinne ei mennä myymään tuotteita, vaan valmistajat ja jälleenmyyjät etsivät toisiaan. Harvoin kukaan tulee heti juttelemaan. Uskottavuus syntyy siitä, että olet siellä vuodesta toiseen.”

Viime vuosina Lojer on ollut myös Dubain messuilla. Laine ihmettelee, että Dubaissa on ollut toistaiseksi vain pieni joukko suomalaisia terveysteknologian yrityksiä.

Dubain messut ovat tärkeitä varsinkin Lähi-idän ja Afrikan markkinoille. Arabimiraattien lisäksi esimerkiksi Saudi-Arabia on nyt hyvä vientikohte.

”Myös aasialaiset tulevat nyt mieluummin sinne, koska sinne on helppo lentää, siellä on paremmat hotellit, ja tuki sääkin on mukavampi kuin Saksassa marraskuussa.”