

Oiva

Pirkanmaan
ELY-keskuksen
asiakaslehti

3
2011

Nyt puhaltaa Spirit! 6

Parkanosta
maailman ääriin 8

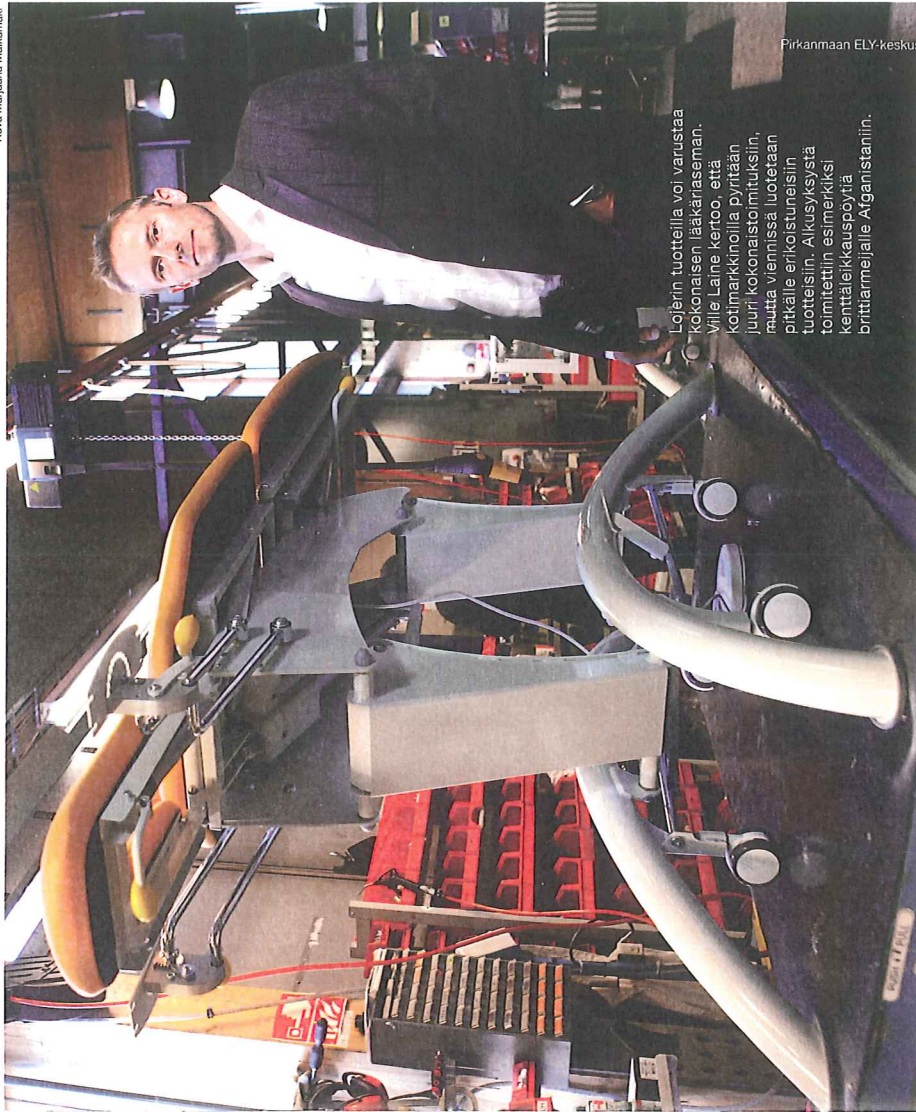
Hyvältä näyttää

Sastamalassa valmistuu hoitopöytien eliittiä



Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2007–2013



Lojer kehittää, kasvaa, kansainvälistyy

Pohjoismaiden johtava terveydenhuollon hoitokalusteiden valmistaja Lojer Oy ui vasta-virtaan. Yritys palautti Viron-alkuhankintansa muutama vuosi sitten takaisin Sastamalan seudulle. Kilpailijoiden siirtymässä yhä enemmän kokoonpanoon se valmistaa tuotteensa alusta lähtien itse ja suuntaa huomiota myös niiden muotoiluun.

Toimitusjohtaja Ville Laine kertoo esimerkin Lojerin uudesta tuoteajattelusta.

– Olemme valmistaneet hieronta- ja fysioterapioyötä 80-luvun alusta lähtien. Niissä kilpailu on kovaa, yksistään Euroopasta löytyy jopa tuhat eri valmistajaa. Tuotteet nähtävät samanlaisilta, eikä näky ole kaunis. Usein armatuotteita joutuvat pilottaamaan pöytänsä pyyhkeillä.

– Me halusimme tehdä toisin. Aloitimme kokonaan uudeltaisesta hoitopyöjän kehittämisestä palkkaamalla mukaan teollisen muotoilijan. Tavoitteena oli luoda käytävyydeliään selkeästi erottuva tuote, jota keipaa pitää esillä.

Näin syntyi Lojer Capre-hoitopyöjä, jota on myyty jo 30 maahan, vaikka lanseerauksesta on kulunut vasta puoli vuotta. Se on markkinoiden ensimmäinen hoitopyöjä, jonka asiakas voi kustomoida verhoiluun ja teknisesti ominaisuuksiltaan mieleisekseen.

Verkoista kasvuvuomaa

Alhankinnan kulluttaminen Virossa oli seuraus päätöksestä kääntää yrityksen strategia uusille urille.

– Haluamme olla puhtaasti suomalaisen yritys ja jatkaa kotimaisen valmistuksen perinteitä. Kun virolainen laatusa ei vastannut täysin ootokiamme ja pakkaus taso lähti sieläkin nousuun, päätös päätettiin olla helppo tehdä, Laine sanoo.

Lojer löysi uusia alhankijoita Lounais-Pirkanmaan teollisesta verkostosta, jota kehitettiin 2007–2011 Pirkanmaan ELY-

keskuksen Euroopan sosiaalirahastosta (ESR) myöntämällä tuella.

– Läjästimmme verkostossa Sastamalan omat alhankintapäivät, kun kävi ilmi, miten helikosti seudun yritykset tuntevat toisiaan. Komponentteja saatettiin hankkia toiselta puolelta Suomea, kun tuotanto olisi ollut naapurissaakin. Saattamalla toimijoita yhteen teollinen verkosto loi seudulle lisää bisnestä, Laine kertoo.

Toinen osoitus verkoston noikeudesta on viimeksi koetulta talouden taantumalta. Kun moni metalliryitys viestitti myyntiosastamisaan puutteistaan, koulutuspanosta siirrettiin nopeasti valmistuksesta yritysten markkinointiosastamisaan kehittämiseen.

Teollista verkostoa edelsi niin ikään ESR-tuella toiminut metallialan seudullinen Camilla-verkosto. Sen puheenjohtajana Ville Laine toimi useita vuosia. Lojer on aktiivisesti käyttänyt hyödykseen kummankin verkostonhankkeen koulutuksia.

– Olemme kehittäneet tuen avulla johtoryhmän strategista ajattelua ja jalkauttaneet uuden strategiamme henkilökohtalle. rasvanneet tuotanto-osaistamisaan ja päivittäneet yrityksen osaistamisaan monipuolisesti. Melkein kaikkea muuta on tehty paitsi tuotekehitystä, joka tehdään puhtaasti omatrahhoitteisesti, Laine sanoo.

Yksinkertainen on tehokasta

Yrityksen voimakas kehittäminen alkoi 2006, kun pumputaan tuunnettu Vammalan Konepaja muuttui Lojer Oy:ksi. Pumpujen osuus tuotamosta on enää muutama prosentti. Tilalle ovat tulleet sairaalaka-

– Lippulaivamme on vuonna 2008 markkinoille tullut Scandia-leikkauspöytä. Siinä tiivisty koko osaistamisaan, Scandic on yhdistelmä elektronikkaa, hydraulikkaa, ohjelmistoja ja sähkötekniikkaa. Yrityksen kokoon nähden tuotteen kehitys oli vaiava ponnistus, jossa onnistumme, Ville Laine kertoo.

– Tesimme alusta pitäen, että Scandian kaltaiselle tuotteelle Suomi on liian pieni markkina. Saimme viennin aloittamisaan ELY-keskuksen kansainvälistymistukea, jolla terme tarvitsemme esityön, kokosimme markkinaselvityksiä ja etsimme tuotteelle jälleenmyyjät.

Asiat on tehty oikein, todistaa Juuri päättynyt tilikausi. Lojer on kasvattanut liikevaihtoaan 30 prosentilla. Tilauksianta on parantunut edellisvuodesta 50 prosentilla. Kova kasvu on synnyttänyt jo uuden kehittämisstarpeen: nyt Lojerissa virravaihtotaitaan Euroopan aluekehitysrahaston tuella tilaus-toimitusprosessia.

Seikeällä fokuksella liikutaan myös kansainvälisillä markkinoilla. Viennin osuus on 60 prosenttia. Mitä kauemmas kotimarkkinoista memään, sitä erikoistuneempia on vientituote.

Lojerin tuotteilla voi varustaa kokonaisen lääkäriaseman. Ville Laine kertoo, että kotimarkkinoilla pyritään juuri kokonaistomituksiin, mutta viennissä luotetaan pitkälle erikoistuneisiin tuotteisiin. Alkukysystä toimitettiin esimerkiksi kenttäleikkauspöytä brittiarmeijalle Afganistanin.

– Yritystuista keskusteltaessa kannattaa muistaa, että van muutamaa kymppitonnin panostus voi tuottaa uusia työpaikkoja ja jopa miljoonien liikevaihtoa, josta pääosa palautuu erilaisina veroina ja muina maksuina takaisin yhteiskunnalle.

Yritys panee tuetuillein toimiin vähintään puolet omaa rahaa, Ville Laine sanoo.

Yritystuella liikevaihtoa ja uusia työpaikkoja

Olisiko yritys tehnyt tämän kaiken ilman tukeaakin?

– Aloittaessamme markkinatutustelut olimme läman kynnyksellä, joten tuskin oli-