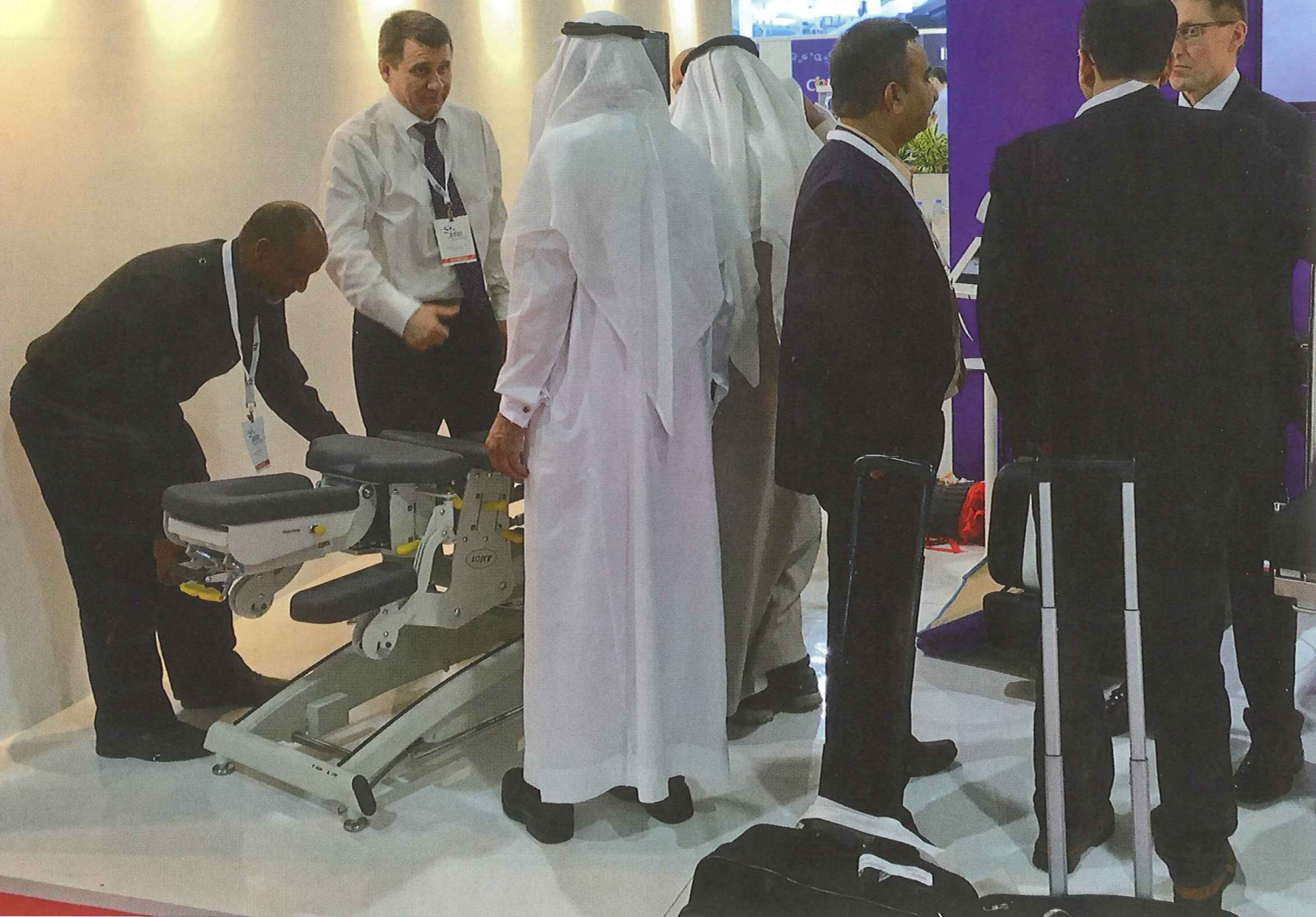


# LOJER®

For easy care

SA  
AND



Kansainvälistyminen  
vaatii, että otamme  
laukun käteen  
ja lähdemme  
maailmalle.

Lojer Oy:n uusi Manuthera 242 -hoitopöytä  
(vasemmalla) herätti laajaa kiinnostusta  
Arab Health 2016 -messuilla Dubaissa.

## Suomalaiset sairaalakalusteet menestyvät maailmalla

Vaikka kilpailu terveydenhuollon alalla on kovaa,  
kehittyvien maiden markkinoilla riittää tilaa  
pienemmillekin toimijoille.

teksti HANNE JOENAHO kuvat LOJER OY





**K**otimaisia sairaalalalusteita valmistava *Lojer Oy* on vienyt suomalaisista terveydenhuollon osaamista ulkomaille 1980-luvulta lähtien, ja heidän tuotteitaan käytetään jo yli sadassa maassa. Toimitusjohtaja **Ville Laineen** mukaan kansainvälisyydestä on tullut heille jo arkipäivää.

- Joka ikinen päivä olemme yhteydessä ulkomaalaisiin asiakkaisiin, ja joka päivä lähtee tavaraa ympäri maailmaa. Harvoin suunnittelemme tuotteita pelkästään Suomen markkinoille. Tuotteiden ja toimintojen kehityksessä on aina kansainvälinen näkökulma, Laine kertoo.

**VUOSITASOLLA LOJER** vie tuotteitaan noin neljäänkymmeneen eri maahan. Tärkeimmät pitkäaikaiset vientialueet ovat Skandinavia ja Keski-Eurooppa. Näiden ohella viime vuosien keskeinen fokus on ollut Venäjällä ja IVY-maissa. Sittemmin on siirrytty uusille alueille ja entistä kauemmas.

Muun muassa tämän vuoden toimitukset Karoliiniseen sairaalaan Tukholmaan ovat

startanneet. Ensimmäiset Lojerin valmistamat sängyt on jo toimitettu Ruotsiin yhtiön Kempeleen yksiköstä.

- Läntisillä markkinoilla kilpailu on äärettömän kovaa. Mitä vakiintuneemmat markkinat, sitä enemmän on kilpailijoita. Tällä hetkellä pyrimme Lähi-itään ja viimeisen vuoden aikana olemme menestyneet hienosti Saudi-Arabiassa.

**SAUDI-ARABIAAN ALAN** tuotteiden vienti kasvoi vuonna 2014 kokonaisuudessaan jopa 40 prosenttia. Lojerin oma myynti Saudi-Arabiaan nelinkertaistui vuonna 2015 vuoteen 2014 verrattuna, ja sen odotetaan tuplaantuvan tänä vuonna.

- Tälle keväälle olemme jo sopineet uudesta, yli puolen miljoonan euron tilauksesta, joka koskee muun muassa leikkauspöytien, tutkimuspöytien ja potilastuolien toimittamista.

Yrityksen suurimmaksi vientimaaksi nousi Indonesia. Tällaiset kehittyvät maat, joissa on iso väestöpohja, ovat hyppäämässä ter-

veydenhuollossa seuraavalle tasolle. Uusia sairaaloita rakennetaan ja toisaalta rahoitusta on hyvin saatavilla.

- Kasvaville markkinoille mahtuu hyvin pienempiäkin toimijoita, Laine kuvailee.

**KONSERNIN LIIKEVAIHDOSTA** lähes 70 prosenttia tulee Suomen ulkopuolelta. Laineen mukaan yhtiö tavoittelee voimakasta, 5-10 prosentin orgaanista kasvua, joka pe-

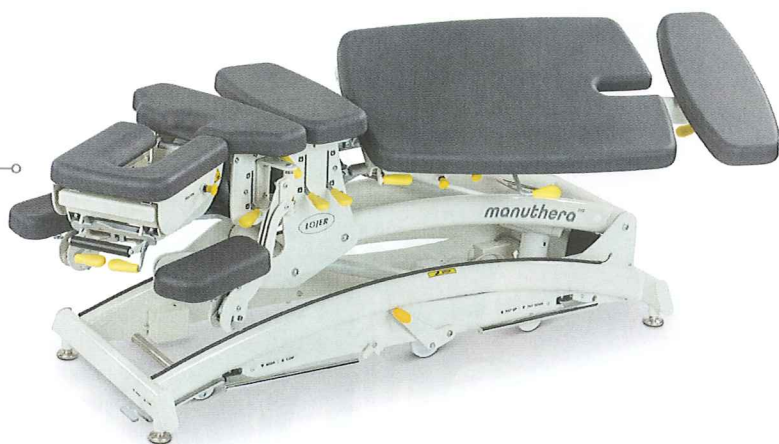


## Sairaalalalusteiden asiantuntija

Lojer Group on Suomen johtava sairaala- ja hoitokalusteiden valmistaja. Vuonna 1919 perustetun, yksityisessä omistuksessa olevan kotimaisen yhtiön liikevaihto on noin 25 miljoonaa euroa. Yhtiön tuotantoyksiköt sijaitsevat Sastamalassa, Kempeleessä ja Pennalassa.

Lojer on toiminut kansainvälisillä markkinoilla 1980-luvulta lähtien. Sen tuotteita käytetään yli 100 maassa viennin ollessa noin 65 prosenttia liikevaihdosta. Tärkeimmät vientialueet ovat Skandinavia, Keski-Eurooppa, Venäjä sekä Itä-Aasia.





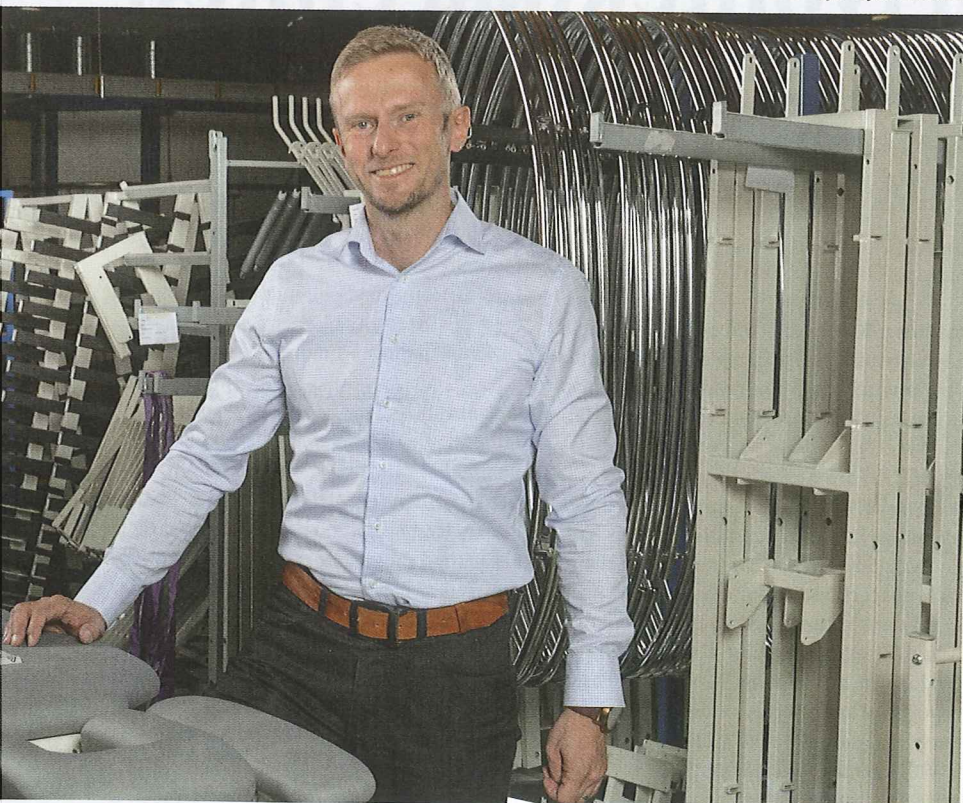
rustuu käytännössä maailman markkinoiden kehitykseen.

– Seuraavan viiden vuoden aikana monen terveydenhuollon tuotealueen markkinat tulevat kansainvälisesti kasvamaan. Tavoittemme on olla hieman sen markkinakavun edellä, hän sanoo.

Laineen mukaan maailman markkinoista haaveilevien suomalaisyritysten haasteena on se, että olemme kaukana kaikkialta.

– Kansainvälistyminen vaatii, että otamme laukun käteen ja lähdemme maailmalle. Suomessa tarvittaisiin enemmän nimenomaan rohkeutta lähtemiseen. On todella palkitsevaa koko henkilökunnalle, kun näkee, että omat tuotteet päätyvät oikeasti toiselle puolelle maapalloa, Laine kiteyttää. ♦

Toimitusjohtaja Ville Laineen mukaan Manuthera 242 -hoitopöytä vaikuttaa keihäänkärkituotteena merkittävästi koko Lojer Oy:n brändiin.



## Koulutus toimii markkinoinnin keinona

Lojer Group lanseerasi loppuvuodesta 2015 uudenlaisen ortopedisen manuaaliterapian Manuthera 242 -hoitopöydän, jota on tilattu jo yli kymmeneen maahan. Edistyksellisen teknologian ansiosta pöytä taipuu joka suuntaan kuin selkäranka.

– Manuthera on aivan uniikki tuote, eikä sen kaltaista ei ole vielä missään muualla. Se tuo myös haasteita, sillä ennen kuin voi myydä tuotetta, pitää myydä asiantuntemusta ja uudenlaista tapaa hoitotyöhön, Lojer Oy:n toimitusjohtaja Ville Laine kertoo.

Tuotteen keksijä, naprapaatti Teuvo Keisala on käynyt ympäri maailmaa kouluttamassa terapeutteja ja herätellyt kiinnostusta uuteen tuotteeseen.

– Markkinointia varten kokoamme kohtaamistamme ulkomaalaisista asiantuntijoista verkostoa, joita hyödynnämme paikallisissa koulutuksissa. Oppi menee paljon paremmin perille, kun voi kouluttaa terapeutteja omalla äidinkielellään, Laine painottaa.

Manutheralta on vientiyhteydet viiteentoista maahan, kaukaisimpina niistä Kanada ja Oman. Laineen mukaan tämän vuoden tavoitteena on saada verkostoon mukaan vielä kymmenkunta maata lisää. ♦