

# Hallitustyö antoi Lojerille kasvusysäyksen

Sairaalakalustevalmistaja Lojer palkittiin hyvästä hallitustyöstä Kultaisella Nuijalla.

Lahti

**Pasi Lehtinen**  
pasi.lehtinen@almamedia.fi

Lahtelaisessa teollisuushallissa on muutto kesken. Sastamalalainen sairaalakalustevalmistaja Lojer osti rakennuksessa toimivan Merivaaran sairaalasänkyliiketoiminnan toissa viikolla. Uuden isännän tavaroita on vielä väärissä kerroksissa.

Merivaara-konsernista siirtyy 28 työntekijää Lojerin palvelukseen Suomessa ja Norjassa. Sairaalasänkyjen valmistus jatkuu entisellään Lahdessa, jossa Lojerilla on ollut toimintaa jo aikaisemminkin.

Lojerin toimitusjohtaja **Ville Laine** antaa liikevaihdoltaan yhdeksän miljoonan euron arvoisesta kaupasta kunniaa yhtiönsä hallitukselle.

"Vuonna 2016 keskustelimme rakenteellisen kasvun mahdollisuuksista. Päätimme olla proaktiivisia



**ASIAKASLUPAUS.** Lojerin toimitusjohtaja Ville Laineen mukaan yhtiön tuotteet kestävät 15-20 vuotta.

PETTERI PAALASMAA

## Lojer Group

**Tekee:** Sairaalakalusteita ja elinkaaripalveluita  
**Perustettu:** 1919  
**Kotipaikka:** Sastamala  
**Toimitusjohtaja:** Ville Laine  
**Henkilöstö:** 180  
**Liikevaihto:** 29 miljoonaa euroa (09/2018)  
**Omistus:** Ville Laine  
**Palkittu hallitus:** Puheenjohtaja Tommi Salonen, jäsenet Tarmo Martikainen, Pertti Huusko, Tommi Salonen ja Ville Laine.

Hallitus haastaa ja potkii minua eteenpäin."

**Ville Laine**  
toimitusjohtaja, Lojer

ja mietimme, minkälaiset yritykset kiinnostaisivat meitä. Silloin löysimme neljä kiinnostavaa yritystä. Niistä kolmen kanssa on tähän mennessä tehty kauppa", Laine toteaa.

Hallituspartnerit ry jakoi tiistaina Lojerille Kultainen Nuija -palkinnon huomionosoituksena hyvästä hallitustyöstä.

"Hallitustyö on parhaimmillaan sitä, että teemme systemaattisesti asioita. Otamme kasvun omiin käsiimme johdonmukaisilla askelilla."

**LAINE MUISTAA** hetken, jolloin hän päätti lähteä rakentamaan Lojerille ulkopuolista, riippumatonta hallitusta.

"Yhtiö oli rahoituksellisesti haastavassa tilanteessa. Ensimmäisten vuosien aikana hallituksen rooli oli tuoda vakautta ja luotettavuutta, mutta myös uskottavuutta rahoittajien ja pankkien suuntaan."

Vakavaraisuuden kehittyttyä hallitus kiinnitti huomiota Lojerin kasvuun ja kansainvälistymiseen. Myös hallituksen kokoonpanoa uudistettiin.

"Viime vuodet meillä on ollut strateginen hallitus, joka käyttää pääosan työstään Lojerin tulevaisuuden pohtimiseen."

Ulkopuolinen hallitus toimii keskusteluissa myös toimitusjohtajan sparraajana.

"Hallitus haastaa ja potkii minua eteenpäin. Se kyseenalaistaa myös, onko meillä oikeanlaiset tavoitteet ja minkälaista operatiivista tai rakenteellista uudistumista teemme niiden eteen", Laine toteaa.

"Hallitus on myös rohkaissut minua. Varsinkaan Merivaara-kauppa en olisi uskaltanut tehdä ilman hallituksen vahvaa tukea ja apua."

Suomen Yrittäjien alkuvuodesta teettämän kyselyn mukaan 64 prosenttia pk-yrityksistä toimii ilman aktiivista hallitusta.

"Yrittäjät kommentoivat, ettei hallitukseen tarvita kahvinjuojia. Älkää sitten hommatko sellaisia! Sehän on omistajista kiinni, millaisia henkilöitä he hallitukseen haluavat", Laine sanoo.

**LOJERIN LIIVEVAIHTO** oli viime tilikaudella lähes 30 miljoonaa euroa.

"Nyt menemme reilusti 30 miljoonan euron yli. Seuraavalla tilikaudella tavoittelemme 40 miljoonan euron rajaa."

Konsernin liikevaihdosta 60 prosenttia tulee ulkomailta. Venäjällä Lojer on palannut Laineen mukaan

huipputasolle Krimin kriisin jälkeen Kotimaassa on pärjätty "ehkä vähä yllättäenkin" hyvin, huolimatta sotatodistuksen tiimoilta käydystä sahellyksestä.

"Viime vuoden isoin juttu oli päästä uusille alueille, esimerkiksi Kazakstaniin ja Pakistaniin. Etsimme rohkeasti mahdollisuuksia mistä vain ympäri maailmaa."

Merivaaralta ostettu liiketoiminta laajentaa Lojerin tuotevalikoimaa sekä palveluliiketoimintaa. Kaupassa Lojerille siirtyvät Merivaaran sairaala- ja synnytyssängyt, yöpöydät, potilaspaarit ja tutkimuspöydät.

Yhdessä sairaalasängyssä voi olla jopa viisi sähkömoottoria. Sairaalakalusteetkin kuuluvat lakisääteisen huollon piiriin.

"Kaupan myötä huollon ja varaosien piirissä oleva laitekanta on tuplasti suurempi."

"Lyhyen tähtäimen tavoitteena on, että yli 20 prosenttia liikevaihdosta tulee palvelubisneksistä."

Yhtiö lupaa asiakkailleen, että tuotteet kestävät markkinoilla selvästi kilpailijoiden tuotteita pitempään.

"Puhumme 15-20 vuoden elinkaaresta, jos laitteita käytetään ohjeiden mukaan."

M-Brain Insight Oy | Phone: (+358) 1041731-20196528-41208