

”Kroppaan tuli kylmät väreet”

Lojer oy:n sai perjantaina merkittävän tunnustuksen, kun se vastaanotti presidentin kansainvälistymispalkinnon.

Satu Peltola
Aamulehti

MIKÄ?

Lojer oy

Yritys on pohjoismaiden suurin sairaala- ja hoitokalusteiden valmistaja.

Vuonna 1919 perustetun yhtiön tehtaot sijaitsevat Sastamalassa, Kempeleessä ja Hollolassa.

Lojer oy:lla on yli sadan vuoden historia teollisessa valmistuksessa Suomessa.

Lojer-konsernin liikevaihto on tänä vuonna noin 40 miljoonaa euroa. Liikevaihto on lähes kaksinkertaistunut viimeisen viiden vuoden aikana, ja viime vuoteen verrattuna kasvu on 25 prosenttia.

Yrityksen tuotteita on käytössä yli 115 maassa.

Suomessa yritys työllistää suoraan 150 henkilöä ja välillisesti kymmeniä muita.

Viennin osuus liikevaihdosta on yli 60 prosenttia ja leikkauspöydissä jopa yli 95 prosenttia.

Tärkeimpiä vientialueita ovat Pohjoismaat, Keski-Eurooppa, Venäjä ja Lähi-itä.

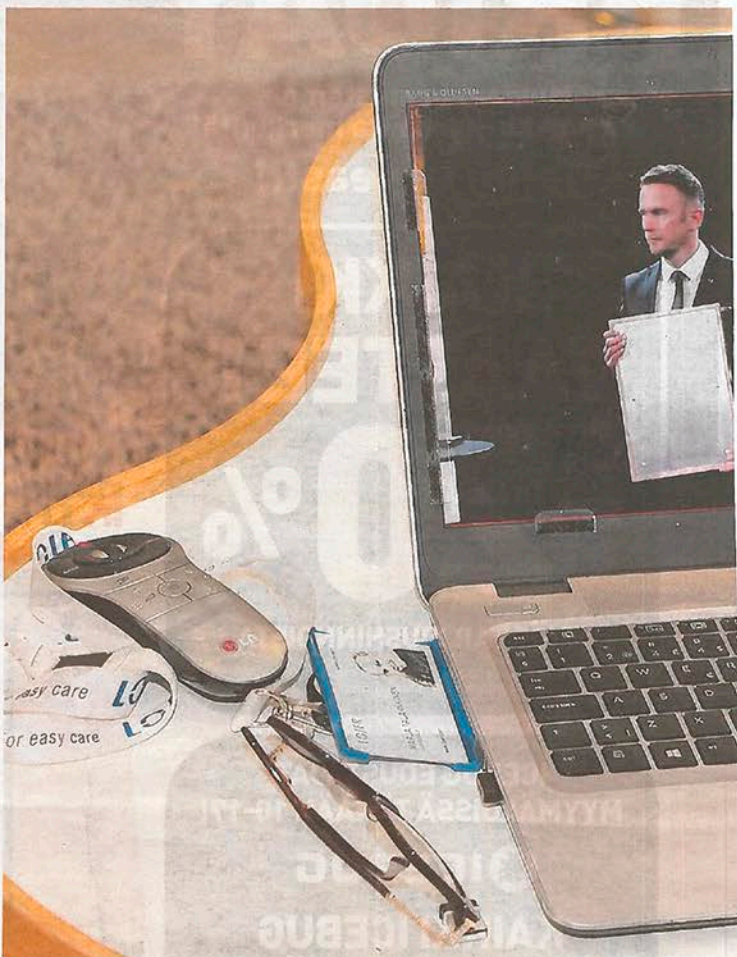
Tuotteiden kotimaisuusaste on 80 prosenttia.

yritysten ja ihmisten välisten kemioiden toimimiseen.

– Pitää osata luottaa tunteisiin. Jos jo ensimmäisissä neuvotteluissa tuntuu, että luottamus ja kemiat eivät kohtaa, yleensä asiat eivät siitä yhtään helpotu. Kun luottamus on, ongelmistakin selviää.

– Myös sillä, että yrityksessä on osattu sanoa ei, on ollut iso merkitys.

– Olemme tehneet vuosien varrella valtavan määrän ei-päättöksiä, emmekä ole lähteneet joksikään mahdollisuuden perään. Olemme aina halunneet varmistua siitä, että tiettyssä maassa tai



Vallitsevasta koronatilanteesta johtuen tasavallan presidentin kansainvälistymispalkintojen jakoa joutui tänä iltänä Martin Härmälä vastaanottivat palkinnon, hetkeä seurattiin tiivistä yrityksen Sastamalassa sijaitsevas-



Lojerin toimitusjohtaja Ville Laine kertoo, että yrityksen uusi aluevaltaus tulee olemaan antimikrobiset tuotteet.

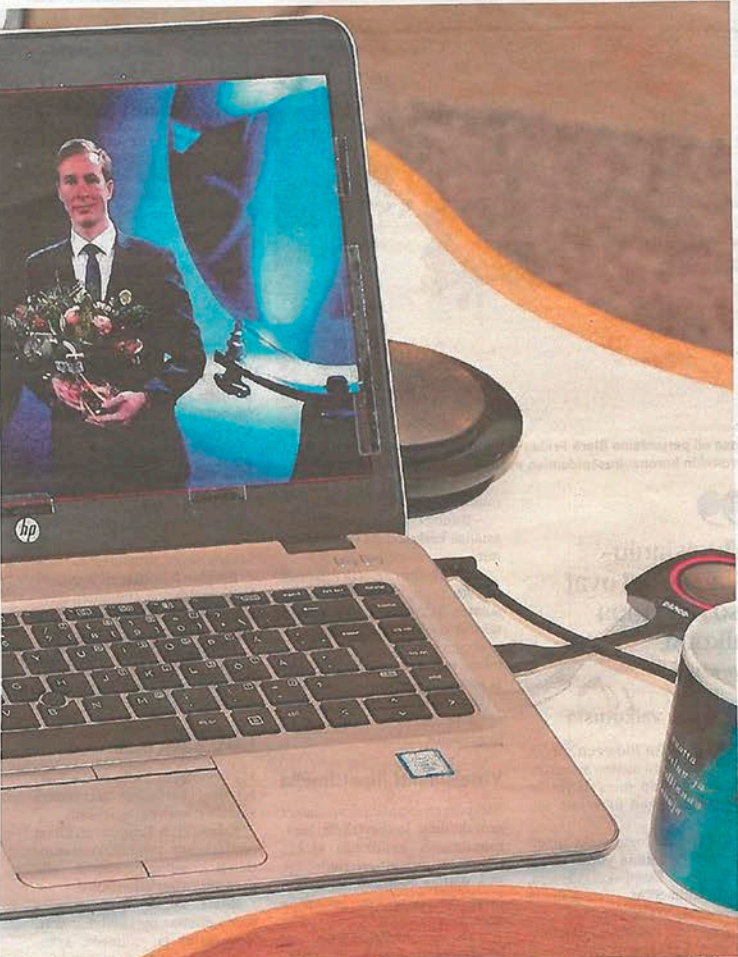
markkina-alueella on juuri oikea kumppani sen sijaan, että olisimme saaneet heti sen yksittäisen kaupan. Lojerin kansainvälistymisen on ollut pitkäjänteistä työtä, tarkemmin sanottuna maratonjuoksu, kuten Laine asian muotoilee. – Jos haluaa kansainvälistyä, sitä pitää haluta. Se vaatii määrä-

Etumatka on merkittävä kilpailijoihin nähden.

tietoista työtä samalla, kun pitää olla valmis kohtaamaan epäonnistumisia, joita tulee kaikille. Myös niille, jotka ovat olleet siellä pitkään.

Koronakevät yllätti

Juuri päättyneellä tilikaudella yritys kasvoi 25 prosenttia. Kasvun taustalla vaikuttaa vallitseva koronatilanne. Laine kertoo, että koronakevään aikana yritys varmisti enemmän sairaaläsänkyjä kuin koskaan aikaisemmin.



vuonna seuraamaan lähetyksenvälityksellä. Kun Lojer oy:n toimitusjohtaja Ville Laine ja markkinointipäätöstoimipalkan tiloissa.

Laine kertoo muistavansa hyvin hetken juuri ennen hiihtolomaa, kun uutisia koronaviruksen leviämisestä Kiinassa ja Italiassa alkoi tulla enemmän ja enemmän.

– Ennen loman alkua pidimme palaverin, jossa sovimme, että tankkaamme varaston täyteen kriittisiä komponentteja, sillä jos kysyntää ilmenee, emme ole pitkien toimitusketjujen varassa.

Laine sanoo, että kyseisestä palaverista ehti kuluu muutama viikko, kun tiedustelut toimitusmääristä ja -ajoista alkoivat lisääntyä niin Suomessa kuin ulkomailta. Huhtikuussa yritys oli tilanteessa, jossa kaikki sairaaläsängyt, jotka pystyttiin valmistamaan, menivät kaupaksi.

– Teimme pitkää päivää ja viikonlopputöitä. Aika hienosti pystyimme toimittamaan kaiken, mikä meillä oli komponenttien puitteissa mahdollista tehdä.

Laine sanoo, että koronatilanteesta yritys painotti asiakkuuksia ja maita, joissa yrityksellä oli toimintaa jo aikaisemmin. Tästä huolimatta markkinoita saatiin kuitenkin aukaistua esimerkiksi Romaniaan ja Palestiinaan.

Uusi aluevaltaus tulossa

Tänä päivänä yrityksen yksittäinen suuri markkina on Venäjä. Viennin näkökulmasta tärkeät ovat myös Pohjoismaat, Keski-Eurooppa sekä Lähi-itä ja siellä erityisesti Saudi-Arabia.

Laine kertoo, että Lojer katsoo jatkuvasti tulevaisuuteen, ja tästä yksi osoitus on yrityksen muutaman vuoden ajan kehittämät antimikrobiset tuotteet.

Laine kertoo, että testitulokset ovat olleet erittäin myönteisiä. Esimerkiksi viikko sitten yritys sai uusia tutkimustuloksia, joissa tutkimuspyytien makuu-

tason materiaalit tuhosivat myös koronaviruksen.

– Odotamme, että erityisesti koronatilanteen myötä kiinnostus antimikrobisia tuotteita kohtaan kasvaa maailmalla. Tästä on jo myös selkeitä viitteitä, sillä esimerkiksi Saudi-Arabiassa meillä on parhaillaan aika isoja liikkeitä käynnissä.

Laine kertoo, että Saudi-Arabiaan ollaan parhaillaan perustamassa esittelytiloja. Myös ensimmäiset kilpailutukset, joissa on mukana myös antimikrobisia tuotteita, ovat käynnissä.

Antimikrobisten tuotteiden tuotekehitysvaihe samaan aikaan vallitsevan koronatilanteen kanssa on sattumaa. Laine pitää tätä juuri yhtenä sellaisena mahdollisuutena, johon tarttumisen on vienyt yritystä eteenpäin aikaisemminkin.

– Etumatka on merkittävä kilpailijoihin nähden.