



Viennin rahoitusratkaisut kasvun avuksi

Juuso Heinilä
liiketoimintajohtaja, pk-yritykset

ALKUVUODEN TALOUSENNUSTEET viestivät hidastuvasta kasvusta. Markkinat eri puolilla maailmaa kasvavat siis kokonaisuutena edelleen, mutta eri syistä hieman aiempaa hitaammin. Uhkakuvien maalailun sijaan kannattaa nähdä mahdollisuuksia. Tilaa ja tilausta suomalaisille tuotteille ja palveluille on edelleen maailmalla valtavasti.

Suomalaiset yritykset aistivat toimintaympäristön muutosta ja onneksi yrityksemme ovat tunnuslukujen perusteella poikkeuksellisen vahvassa kunnossa. Yritysten taloudelliset valmiudet uudistua ja sopeutua ovat erinomaiset. Paikalleen ei kuitenkaan voida jäädä, vaan uudistumista, investointeja ja kansainvälistymistä on jatkettava nopeutuvalla vauhdilla.

Tässä lehdessä kerrotaan erinomaisia esimerkkejä rohkeasta uudistumisesta ja määrätietoisestä kansainvälisestä kasvusta. Nämäkin tositarinat alleviivaavat suomalaisen osaamisen valtavaa potentiaalia myös maailman markkinoilla.

Kasvun hidastuminen kiristää kilpailua ja viimeistään nyt yritysten on otettava myös rahoituksen osalta kaikki välineet

käyttöön myyntineuvotteluissa menestyäkseen. Finnveran ja Keskuskauppakamarin 2018 teettämästä tutkimuksesta havaitsimme selkeästi sen, että suomalaiset pk-vientiyritykset käyttävät viennin rahoitusratkaisuja liian harvoin ja kilpailijamaidemme pk-yrityksiä selvästi vähemmän. Tällaista tasoitusta meidän ei pidä antaa, sillä ostajalle rahoitusehdoilla on usein ratkaiseva merkitys.

Finnverassa koemme tärkeäksi sen, että vientiyrityksemme tuntevat viennin rahoitusratkaisut ja kykenevät suojautumaan vientikaupan luottoriskeiltä. Tästä syystä käynnistimme Keskuskauppakamarin kanssa viime syksynä kiertueen, jossa kerromme yhteistyökumppaneidemme kanssa eri puolilla Suomea ratkaisuihin, joilla ostamista on mahdollista helpottaa ja viennin riskeiltä voidaan suojautua.

Jatkamme viennin rahoituksen kiertuetta myös tänä vuonna ja haluamme erityisesti panostaa yrityskohtaiseen neuvontaan vientikaupan riskeiltä suojautumisessa ja rahoitusvälineiden hyödyntämisessä. Maksuttomissa pk-yritysten avainhenkilöille suunnatuissa vientikaupan rahoituspajoissa tavoitteena on tuoda yritysten käyttöön rahoituksen työkaluja vientimyynnin kehittämiseen ja kasvattamiseen. Haluamme Finnverassa osallistamme varmistaa, ettei viennin kasvu jää rahoituksesta kiinni!



SUUNNANNÄYTTÄJÄ

KATSO VIDEO: FINNVERA.FI

Sairaala- ja hoitokalusteita maailmalle laatutakuulla

Tänä vuonna sata vuotta täyttävä, Sastamalasta ponnistava Lojer valmistaa sairaala- ja hoitokalusteita, joita se vie 50 maahan. Vaikka alan kilpailu on erittäin kovaa, on Lojerin vahvuutena tuotteiden laatu ja pitkä käyttöikä. Yrityksen vientijohtajana työskentelevän Pekka Kosken mukaan myös suomalaisuus on alan vientikaupassa iso etu, ja onpa Finnvera-yhteistyökin auttanut isojen kauppojen neuvotteluissa.

Teksti Viivi Viitanen **Kuvat** Karri Harju

Pekka Koski, Vammalan kasvatti, on päässyt seuraamaan sairaala- ja hoitokalustealan kehitystä työnantajansa Lojer Oy:n leivissä jo 34 vuoden ajan. Kotimaisessa omistuksessa oleva yritys on alansa merkittävin suomalainen työllistäjä, jolla on tuotantoyksiköt Sastamalan lisäksi Kempeleessä. Palkkailistoillaan yrityksellä on kaikkiaan 150 henkilöä, joista yksi on muutaman vuoden päästä ansaitulle eläkkeelle pääsevä Koski. Lojerin menestys kietoutuu Kosken mukaan moniin asioihin, muun muassa sitoutuneisiin ja osaaviin omistajiin, kykyyn haistaa alan tulevia, kansainvälisiä tuulahduksia ja toisaalta tuotteiden valmistustapaan.

– Jalostusasteemme on poikkeuksellisen korkea, sillä valmistamme tuotteidemme osat pääosin itse. Tämä on kansainvälisestäkin katsoen harvinaista. Valmistuksella pystymme varmistamaan tuotteidemme laadun omin voimin. Ulkomaiset asiakkaamme eivät aina tahdo uskoa silmiään, kun viemme heidät tehtaallemme todistamaan tuotantomme laajuutta, Koski iloitsee.



LOJER OY:

- Suomen johtava sairaala- ja hoitokalusteiden valmistaja ja alan merkittävin kotimainen työllistäjä. Perustettu 1919.
- Kotimaisen ja yksityisessä omistuksessa olevan yhtiön tuotantoyksiköt sijaitsevat Sastamalassa ja Kempeleessä.
- Työllistää Suomessa yhteensä 120 henkilöä, välillisesti kymmeniä muita. Kaikkiaan konserni työllistää 150 henkilöä kolmessa maassa.
- Liikevaihto n. 29 miljoonaa euroa. Viennin osuus on noin 60 %, tuotteita käytössä 115 maassa. Tärkeimpiä vientialueita Skandinavia, Keski-Eurooppa, Venäjä sekä Lähi-Itä.
- www.lojer.com

– Suurin osa Lojer suunnittelee ja valmistaa kaikki tuotteensa Suomessa.

– Suurin osa Lojer suunnittelee ja valmistaa kaikki tuotteensa Suomessa.

– Suurin osa Lojer suunnittelee ja valmistaa kaikki tuotteensa Suomessa.

”Finnvera on erittäin kiinnostunut meistä ja tuntee toimintamme hyvin. Molemminpuolinen luottamuksemme mahdollistaa hyvän yhteistyön.”

Kova kilpailu johtaa tiukkoihin laatuvaatimuksiin

Lojer aloitti kansainvälistymisensä hiljalleen 1970-luvulla, muun muassa yrityskauppoja tehden. Tällä hetkellä sen tärkeimmät vientimarkkinat ovat Ruotsi, Venäjä, Saksa, Italia ja Saudi-Arabia. Kilpailijakenttää voi Lojerin alalla kuvailla Kosken mukaan hyvin kansainväliseksi ja aggressiiviseksi. Esimerkiksi julkisissa tarjouspyynnöissä on mietittävä tarkkaan, miten oma tuote hinnoitellaan – ja millaisia asioita ostava asiakas päätöksessään

painottaa. Yritykset pyrkivät myös vaikuttamaan asiakaskäytäntöihin jo etukäteen niin, että tietyt, myyjän toivomat erityispiirteet kirjataan tarjouspyyntöön, jolloin tarjouksen voittaminen helpottuu. Omat haasteensa kansainvälisillä

1919
Niilo Ranni perustaa Vammalan Konepajan.

1989
Ostaa Muuramessa sijainneen Lojer Oy:n sairaalasänkyjen valmistus- ja markkinointioikeudet.

2015
Perustaa Venäjälle OOO Lojer Medical -tytäryhtiön.

1980-luku
Konepaja valmistaa ensimmäisen hoitopöytänsä. Solmii Instrumentariumin kanssa sopimuksen hoitopöytien myynnistä ja viennistä.

1999
Kasvattaa fysioterapia-liiketoimintaansa ostemalla Ruotsista alan tukkuliike Medema Physio Ab:n.

markkinoilla toimiville tuovat myös vientimaiden, esimerkiksi Kiinan, vaihtuvat ja protektionistiset kauppatavat.

Koski paljastaa, että asiakkaiden tuotteilta vaatima laatu on vuosikymmenten myötä noussut roimasti, ja jokaisessa yksityiskohdassa – valmistuksesta markkinointiin – on markkinoilla pärjätäkseen oltava mestari. Myös asiakaspalvelukulttuuri on ottanut aikojen saatossa ison loikan: Lojerilla painotetaan, että asiakkaat ovat niitä, jotka maksavat palkan, ja niinpä heille on aidosti annettava kaikkensa.

– Asiakkaiden kanssa toimiminen on jokapäiväistä psykologiaa, summaa Koski.

Pitkän kansainvälisen uran tehneellä Koskella on yksi tärkeä vinkki kansainvälistymistä harkitseville suomalaisyrityksille – sinnikkyys.

– Moni käy kerran kansainvälisillä messuilla ja lamaantuu, jos kauppa ei heti synny. Me olemme esimerkiksi osallistuneet Medica-messuille 25 vuoden ajan, ja tiedän, että jokavuotinen messuläsnäolo on välttämätöntä, ettei ikäviä huhuja yrityksen mes- sükunnosta synny. Epäonnistumisten jälkeen tulisi siis vain nuolla haavat, ottaa opiksi ja pistää seuraavalla kerralla paremmaksi.

Finnveran vientitakauksella iso merkitys Lojerille

Kannattavaan, kaksinumeroiseen kasvuun tähtäävä Lojer on hyötynyt vuosien varrella Finnvera-yhteistyöstä monin tavoin. Yritys on aktiivisesti hyödyntänyt Finnveran vientitakausinstrumenttia, ja Koski toteaa, että vientitakauksen myötä Lojer pystyi eräässä kaupassa tarjoamaan asiakkaalleen riittävän maksuajan, millä oli asiakkaalle paitsi taloudellinen myös iso psykologinen merkitys. Ilman Finnvera-yhteistyötä tällaista palvelua ei olisi voitu tarjota.

– Finnvera on erittäin kiinnostunut meistä ja tuntee toimintamme hyvin. Molemminpuolinen luottamuksemme mahdollistaa hyvän yhteistyön, Koski kehuu Finnveran sitoutumista.

Vaikka Lojer katsoo liiketoiminnassaan pitkälti Suomen ulkopuolelle, palaa kaikki aina yrityksen juurille, Pirkanmaan sydämeen Sastamalaan. Lojer pystyy omalla liiketoiminnallaan ja alihankintaverkostoillaan vaikuttamaan merkittäväällä tavalla alueen elinkeinoelämän virkeyteen. Yrityksessä on ollut työntekijöitä monessa polvessa – sen ansiosta sairaala- ja hoitokalustevalmistuksen opit siirtyvät edelleen saumattomasti nuoremmille tekijöille.



Tuotteiden valmistuksessa käytetään korkealuokkaisia materiaaleja ja komponentteja.

