

# Lojer Group satsaa

## Sastamalan yksikköön

### LOJER Oy

Perustettu:  
1919 nimellä Vammalan Konepaja

Kotipaikka: Sastamala

Muut toimipaikat: Kempele,  
Orimattila, Espoo, Moskova,  
Tukholma

Liikevaihto: 18,6 Meur (2011)

Henkilöstö: 140

Mitä tekee: Sairaala- ja hoito-  
kalusteita, kuten sairaalasängyt,  
leikkauspöydät, tutkimus- ja  
hoitopöydät

Leikkauspöytäosastolla työskentelee seitsemän henkilöä. – Tämän tiimin yhtenä vahvuutena on erilainen osaaminen ja se, että tiimissä on erikaisiä työntekijöitä, toteaa toimitusjohtaja Ville Laine.

**Lojer Oy porhaltaa eteenpäin vahvassa nousukiidossa. Heti Ruotsin ison leikkauspöytätilauksen perään aloitetaan putki- ja ohutlevyteknologiaan keskittyvä investointiohjelma Suomen Putkilaser Oy:n kanssa.**



**I**nvestoimme yhdessä Suomen Putkilaser Oy:n kanssa putki- ja ohutlevyteknologiaan noin kaksi miljoonaa euroa. Investointiohjelman ensimmäisessä vaiheessa syksyllä 2012 Suomen Putkilaser Oy perustaa uuden tuotantoyksikön Lojerin tiloihin ja investoi sinne huippumodernin putkilaserkoneen, kertoo Lojer Oy:n toimitusjohtaja **Ville Laine**.

Investointiohjelma kehittää nimenomaan Sastamalan yksikköä seuraavan kahden vuoden aikana. Putkien laserleikkaus tulee työllistämään aluksi 3–4 henkilöä ja alihankintaa tehdään Lojerin lisäksi myös muille seutukunnan yrityksille. Samanaikaisesti kehitetään tuotantotapoja ja logistiikkaa yhdessä VTT:n kanssa.

### Mitkä ovat menestyksen avaimet?

Ville Laineen mukaan yrityksen menestys perustuu määrätietoiseen kehitystyöhön ja ennakkoluulottomaan uudistushalukkuuteen.

– Olemme valmistaneet teknologiatuotteita yli 90 vuotta ja haluamme jatkossakin olla kotimainen valmistaja. Jotta tämä on mahdollista, meidän tulee jatkuvasti uudistua ja kehittää toimintatapojamme, mutta myös kasvaa yrityksenä ja organisaationa, analysoi Laine yrityksen menestystarinaa.

Yhtiössä on uskottu myös omaan tekemiseen, eikä tuotantoa ole lähdetty ulkoistamaan useimpien kilpailijoiden tavoin. Kansainvälistymistäkään ei ole unohdettu, ja yhtiöllä onkin vientiä 40 maahan.

– Nautimme erityisesti onnistuneen Venäjä-strategiamme hedelmistä, sillä Venäjän vientimme on yli kaksinkertaistunut. Nyt tavoitteemme on avata markkinat kaikkiin IVY-maihin, kertoo Laine.

### Miten luodaan hyvän työnantajan maine?

Lojeria pidetään hyvänä työnantajana, jonne *halutaan* töihin ja henkilökunnan vaihtuvuus on pientä. Joidenkin kohdalla on käynyt jopa niin, että eläkeiän koittaessa yli 40 työvuoden jälkeen, ei malteta jäädä kokonaan pois työelämästä.

– Olemme muutaman eläkeläisen kanssa sopineet, että he voivat tehdä työskennellään minkä haluavat. Seniorityöntekijät ovat merkittävä voimavara työyhteisössä, joista pi-

detään tiukasti kiinni. Kaikkia osapuolia tyydyttävä vapaaehtoisuuteen perustuva sopimus onkin minusta erinomainen tapa pidentää työuria ja julkista keskustelua voitaisiin ohjata pois ikärajoista, heittää Ville Laine vinkin yhteiskunnan päättäjien suuntaan.

Lisäksi yrityksessä on joustava työaikajärjestelmä, joka huomioi esimerkiksi lapsiperheiden tarpeet.

– Meillä on avoin ja epämuodollinen organisaatio, jossa kaikilla on mahdollisuus tuoda ajatuksensa julki. En usko poppakonsteihin tai yksittäisiin viihdykkeisiin, vaan henkilöstötyytyväisyyden keskeisiä asioita ovat turvallisuuden tunne ja luottamus työnantajaan ja luottamus työntekijään, mainitsee Laine.

### Miksi verkottuminen on tärkeää?

Lojer Oy osallistuu aktiivisesti koko seutukunnan yritystoiminnan kehittämiseen ja yhteistyö Sastamalan Seudun Yrityspalvelun kanssa alkoi jo 2000-luvun alussa. Varsinkin yrityksiä yhteen nivoneen Teollisen verkoston toiminta saa Ville Laineelta kiitokset.

– Yrityspalvelu on mielestäni esimerkillisellä tavalla osoittanut kiinnostusta yritysten toiminnan haasteisiin ja auttanut meitä kehittämään ja kehittymään. Pidän myös tärkeänä Yrityspalvelun roolia yritysten ja alueen julkisen sektorien toimijoiden yhdistäjänä, tuumii Laine.

Esimerkiksi Lojerin ja punkalaitumelaisen SHT-Tukun yhteistoiminta virisi aikoinaan Yrityspalvelun järjestämässä

teollisuuden alan toimijoiden tapaamisissa.

– Verkostoituminen on erittäin tärkeää, sillä kun eri alojen toimijat tuntevat toistensa tuotteet ja toiminnan, tarvittava alihankkija saattaa löytyä ihan nurkan takaa naapurista, sanoo Laine.

Laine toivookin erilaisten verkottumistapaamisten tulevaisuudessa jatkuvan, koska yrityksen välistä yhteistyötä ei koskaan ole liikaa. – Esimerkiksi seudun metallialan yritykset tietävät jo toisensa, mutta yhteistyörinkiin tarvitaan myös puu-, muovi- ja kumialan yrityksiä, jotta kunkin osaamista voi hyödyntää yli toimialarajojen. •