

SAMASSA VENEESSÄ.

Lojerin Ville Laine ei usko ulkoistuksiin. "Puolalainen koneistaja tuskin soittaisi tuotekehitysvinkkejä suomalaiselle insinööreille."



ANNAMARI TOLONEN

TERVEYTEKNOLOGIA

Uutta sähköä Norjasta

Sairaalasänkyjä ja hoitopöytiä valmistava Lojer ostaa norjalaisen jälleenmyyjänsä. Yritys nappasi myös miljoonatilauksen Indonesiasta.

Teksti Saara Koho

VENÄJÄLLÄ OLIVAT sastamalaisen Lojerin tärkeimmät vientimarkkinat. Kun ne hyytyivät, uusia suuntia oli etsittävä. Niitä terveydenhuollon laitteiden valmistaja ja jälleenmyyjä on löytänyt esimerkiksi Saudi-Arabiasta ja Indonesiasta.

Lokakuussa yritys toimittaa Indonesiaan 1,5 miljoonan euron leikkauspöytätilauksen, yhden historiansa suurimmista toimituksista.

"Kovassa kansainvälisessä kilpailussa

pärjää erikoistuneilla tuotteilla, joustavuudella ja nopeudella. Emme yritä mennä sinne, minne kaikki muut menevät", yrityksen toimitusjohtaja ja omistaja **Ville Laine** kertoo.

Lojer tunnettiin ennen Vammalan Konepajana. Yritys on perustettu vuonna 1919, ja sen tehtaat sijaitsevat Sastamallassa, Kempeleessä ja Orimattilassa. Se on historiansa aikana valmistanut esimerkiksi kaivojen ja puutarhojen käsipumppuja. 1980-luvulla suunta kuitenkin vaihtui satutuman kaupalla.

"Uuden toimitusjohtajan vaimo oli fysioterapeutti, joka tarvitsi klinikalleen hoitopöydän. Verstaalla valmistettiin pöytä, josta tuli niin onnistunut, että se saatiin Instrumentariumin kautta kansainväliseen jakeluun. Sillä tiellä olemme", Laine kertoo.

Hän osti yrityksen vuonna 2007 enoltaan, työskenneltyään ensin pari vuotta sen toimitusjohtajana. Lojerin sairaalasänkyjä ja leikkauspöytiä on myyty 110 maahan.

"Pitkä historia ja osaaminen velvoit- ▶

tavat siihen, että tuotantomme on ja pysyy Suomessa.”

LOJER TEKI 1990-luvulla Suomessa yritys-kauppoja, jotka se sulatteli huolella. Nyt yritys on ostanut Norjasta fysioterapia- ja kuntosalilaitteiden jälleenmyyjän Fysio-partnerin. Lojer saa samalla verkkokaupan Norjaan.

”Verkkokauppa on fysioterapiassa tärkeä jakelukanava, koska asiakkaat ovat pienyrittäjiä. Heillä on päivät täynnä potilaita, joten hankintoja tehdään iltaisin ja viikonloppuisin.”

Fysiopartner on toiminut pari vuotta Lojerin tuotteiden jälleenmyyjänä. Laine uskoo, että kauppa tuo myös tehokkuutta tilauksiin ja logistiikkaan. Lojerin ruotsalainen tytäryhtiö Medema Physio on ollut menestystarina.

Lojerin tuotteita ei valmisteta varastoon. Laitteiden toimitusaika on 3-4 viikkoa, ja asiakkaat pääsevät räätälöimään niiden ominaisuuksia.

”Meillä asiakas voi aivan oikeasti keskustella tuotekehitysväen kanssa. Se on valttikortti”, Laine sanoo.

Yritys on pitänyt omissa käsissään myös osavalmistuksen. Laine uskoo, että siitä on hyötyä tuotekehityksessä: ideat kulkevat vapaasti koneistajilta insinööreille.

Kotimaassa Lojerin vauhtia voivat hidastaa julkisen sektorin säästöt. Toisaalta Suomessa on meneillään myös isoja sairaalahankkeita. Lisäksi monen 1990-luvulla hankitut sähköisen hoitopöydän elinkaarit on tullut tiensä päähän.

”Julkisissa hankinnoissa valitettava tosiasia on, että hyvin moni asiakas tuijottaa pelkkää hankintahintaa. Maailma ei ole vielä kypsä elinkaarijattelulle”, Laine sanoo. ■

MATKAILU

Nopeita liikkeitä Långvikissa

Yhdysvaltain pakotelistalle joutunut Roman Rotenberg myy kylpylähotelli Långvikin lähipiirilleen.

Teksti Saara Koho

LIIKEMIES Roman Rotenberg on myynyt Kirkkonummella sijaitsevan Långvikin hotelli- ja kylpyläkeskuksen liiketoiminnan.

Rotenbergin perheen asioita Suomessa hoitavat **Martti Ahto** ja **Auvo Niiniketo** ovat perustaneet Långvikin hotellibisneksen ostamista varten uuden yhtiön, Ryokanin.

Sen toimitusjohtaja ja osakas on hotellinjohtajana uraa tehnyt **Inka Uusitalo-Raoult**. Yhtiössä ovat sijoittajina myös **Maiju Tirri**, **Jussi Salonoja** ja **Tuomas Teräsvuori**.

”Tämä ei ole mikään tilapäinen ratkaisu. Sopimuksessa luodaan puitteet pitkäjänteiselle toiminnalle. Se on osakkaita kiinnostanut”, Uusitalo-Raoult kertoo.

Hän aloitti Rotenbergin sijoitusyhtiön Långvik Capitalin toimitusjohtajana elokuun alussa. Hyvin pian sen jälkeen avautui mahdollisuus lähteä kylpylähotellin osakkaaksi Ryokanin kautta.

”Olin jo nähnyt Långvikin ja tutustu-

nut henkilöstöön ja asiakkaisiin. Tämä on tosi mahtava ja inspiroiva paikka. Totta kai halusin panna tähän, kun mahdollisuus tarjottiin”, Uusitalo-Raoult selittää.

Roman Rotenberg ei kommentoi kauppaa. Omistusjärjestely johtuu siitä, että Rotenberg ja Långvik Capital joutuivat Yhdysvaltojen pakotelistalle heinäkuussa. Rotenberg tun-

taan Suomessa jääkiekkjoukkue Jokerien osakkaana ja Hartwall-areenan pääomistajana.

Uusitalo-Raoult työskenteli aiemmin singaporelaisessa huoneistohotelliketjussa Ascottissa. Hän johti yrityksen hotelleja Pariisissa ja Shanghaissa. Tuore toimitusjohtaja puhuu sujuvaa mandariinikiinaa ja haluaisi houkutella Långvikiin lisää kiinalaisturisteja.

”Markkinatilanne on vaikea Suomessa ja Euroopassa, ja siihen päälle on tullut maailmanpolitiikan dominoefektejä. Mutta Långvikin toiminta jatkuu ja kehittyy. Nyt voimme innostuneella porukalla kääriä hihat ja tehdä töitä.” ■



Roman Rotenberg

VIIKON KAUPAT

SÄÄTIETOA MAATILOILLE

KÄYTÄNNÖN MAAMIEN

-lehteä kustantava Terra-media on ostanut maatalousalan verkkosivuston Farmitin. Sivusto on tunnettu varsinkin maatalousalalle suunnatuista sääpalveluista. Sivuston myyneet Yara ja Hankkija solmivat Terramedian kanssa sopimuksen sisältöyhteistyöstä.



TAKAISIN PERHEESEEN

UURAILAINEN KULJETUSLIIKE Ville Silvasti ostaa Nurminen Logisticin erityiskuljetuksiin erikoistuneen tytäryhtiön. ”Suomen konepajateollisuudessa on tarve kuljettaa entistä isompia kappaleita”, Silvasti uskoo. Hänen isänsä perustama yhtiö palaa kaupassa takaisin perheen omistukseen.

CHEEKIN VALAISIIJA KAUPAKSI

VIHDEALAN TEKNISIÄ palveluja tarjoava Bright Group ostaa visuaalisen suunnittelun yhtiön Visual45:n. Yritys on tehnyt video- ja valosuunnittelua **Cheekin** stadionkonsertteihin ja Nightwishin meneillään olevalle maailmankiertueelle.