

Vanha toive toteen

Yhdessä: Jo opiskeluvai-
koina Ville Laine ja Janne
Niemi pohtivat yhteisiä
bisneksiä. Nyt yli 20 vuo-
den päästä heidän firman-
sa toimivat samalla
tontilla.

Tapio Pessi
tapio.pessi@almamedia.fi

Opiskelukaverit **Ville Laine**
ja **Janne Niemi** pohtivat pa-
rikymppisinä, että olisipa
mukava joskus tehdä bisnes-
tä yhdessä.

– Silloin ne olivat juttuja
vain. Niin kuitenkin lopulta
kävi, että tässä sitä ollaan sa-
malla tontilla tiiviistä yhteis-
työtä tekemässä, sanoo Jan-
ne Niemi.

Hän johtaa putkien leikka-
ukseen erikoistunutta Suo-
men Putkilaser Oy:tä, joka on
tärkeä alihankkija Sastama-
lassa kotipaikkaansa pitäväl-
le Lojer Oy:lle. Lojer valmis-
taa hoitokalusteita.

Firmojen yhteistyön hui-
pentumana Suomen Putkila-
serille tehtiin Lojerin tontille
tuotantotilat. Samalla toteu-
tettiin laitehankintoja.

– Lähes kaikki Lojerin
tuotteet valmistetaan putkis-
ta. Säästämme valtavasti lo-
gistiikassa ja ajassa, kun
saimme alihankkijamme sa-

malle tontille. Meillä ei insi-
nöörien tarvitse lähteä maan
ääriin tai peräti ulkomaille tu-
tustumaan toisen osapuolen
tekniikkaan ja tuotantotapoi-
hin. Kustannustehokkuus
nousee saman tien huomasti,
sanoo Lojerin toimitusjohtaja
Ville Laine.

Uusien tuotantotilojen
myötä firmat ovat ottaneet
käyttöön putkien leikkaami-
seen tarkoitetun huippumod-
ernin saksalaisen putkila-
serjärjestelmän. Sen erikoi-
suutena on kääntyvä leikka-
uspää, joka tekee mahdolli-
seksi teräsputkien viisteleik-
kauksen. Investoinnin suu-
ruus on miljoona euroa.

Lojer on investoinut laser-
teknologiaan hankkimalla
ns. tasoleikkausjärjestelmän.
Näin yhtiöllä on osaamises-
kittymä, jossa sekä ohutsei-
nämutkia että ohutlevyjä
työstetään lasertekniikalla.
Järjestelmä on maksanut
noin 0,5 miljoonaa euroa.

Lojer on investoimassa vii-



Lojerin tontin yhteistyökumppanit Ville Laine ja Janne Niemi. Taustalla uusi putkilaserjärjestelmä.

TAPIO PESSI

FAKTA

■ Lojer Group on Pohjoismai-
den johtava hoito- ja hoivaka-
lusteiden valmistaja. Se tekee
muun muassa sairaalasänky-
jä, leikkauspöytiä, seniiori- ja
hoitokalusteita, hierontapöytiä
ja fysioterapiatarvikkeita. Liike-
vaihto on 22 miljoonaa eu-
roa, josta ulkomailta kertyy 60
prosenttia.

■ Suomen Putkilaser keskittyy
putkien ja profiilien alihankin-
taleikkaamiseen. Yhtiöllä ovat
toimipisteet Riihimäellä, Lah-
dessa ja Sastamalassa. Liike-
vaihto on noin 3 miljoonaa eu-
roa. Yritys työllistää 17 henki-
löstä.

me ja tänä vuonna muun
muassa koneistukseen ja tieto-
järjestelmiin yli 2 miljoonaa
euroa. Ne luovat valmistuttu-
aan jopa kymmenen uutta
työpaikkaa.

Suomen Putkilaser pystyy
yhteistyön avulla avaamaan
markkinat Pirkanmaalle. Se-
kin lisää työntekijämäärään-
sä, kunhan laserleikkauskon-
neen käyttöaste on noussut
vuoden loppupuolella maksi-
miansa. Yksikkö työllistää
tuolloin 6–7 henkeä.

Uusien tilojen vihkiäisissä
puhunut Ville Laine sanoi
yhteiskumppaneiden nou-
dattavan periaatetta, jonka
mukaan asiat pyritään teke-
mään eri tavalla kuin mitä
muut tekevät. Samat asiat
taas tehdään eri tavalla kuin
muut.

– Kilpailukyvästä puhu-
taan paljon kielteiseen sä-
vyyn ja kovin maailmanlaa-
juisen käsittein. Moni unoh-
taa, täältä hallien sisältä se
kilpailukyky liikkeelle lähtee.

Kahden pk-yrityksen yh-
teistyö Lojerin ja sen alihank-
kijan tapaan on maassamme
perin harvinaista.

– Tavoitteena on, että välit
pysyvät edelleen hyvinä.

– Uuden putkilaserjärjes-
telmän on tarkoitus kestää
tehokäytössä ainakin 10–15
vuotta.