

Yrittäjä ja

ONNISTUJA

Yrityksen matka kaivopumppujen valmistajasta Pohjoismaiden johtavaksi sairaala- ja hoitokalusteiden valmistajaksi on mielenkiintoinen, ja niin on myös Ville Laineen matka kesätyöntekijästä yrityksen omistajaksi.

✍️ Sami Laakso 📷 Laura Vesa

Kylmät väreet tuntui kropassa. Se oli tosi iso juttu, kun muistaa minkäläisten palkittujen yritysten joukkoon me pääsimme, **Ville Laine** kertoo tuntemuksistaan, kun kuuli viime syksynä Lojer Oy:n saavan tasavallan presidentin kansainvälistymispalkinnon.

– Oli myös hieno nähdä oman porukan reaktiot, tunnustus sai henkilöstön tuntemaan suurta ylpeyttä. Porukalla juteltiin, mitä kansainvälinen menestymisen vaatii.

Mitä se sitten vaatii?

– Yhteen hiileen puhaltamista, ja laatu on kaiken lähtökohta. Yleensä kansainvälisillä markkinoilla toista mahdollisuutta ei tule, jos ensimmäistä ei käytä hyväkseen. Tai voi seurata hankalia prosesseja, jos asioita ei ole tehty kerralla kuntoon. Esimerkiksi Indonesiassa huoltokäynnit ovat aikamoisten ponnistusten takana, siellä saaristossa matka puolelta toiselle on yhtä pitkä kuin Euroopan leveys, Laine konkretisoi.

Laine toistaa presidentin sanat palkinnon myöntämisen yhteydessä: ”Eipä olisi sata vuotta sitten Vammalan konepajan työntekijät voineet kuvitella, mitä firmasta vielä tulee.”

Eipä tosiaan olisi. Vuonna 1919 perustettu Lojer on kehittynyt valurautaisia käsipumppuja valmistavasta konepajasta Pohjoismaiden suurimmaksi sairaala- ja

hoitokalusteiden valmistajaksi. Niiden valmistuksen se aloitti 1970-luvulla, ja nykyisin tuotteita on käytössä yli 115 maassa. Viennin osuus liikevaihdosta on runsaat 60 prosenttia. Tärkeimpiä vientialueita ovat Pohjoismaat, Keski-Eurooppa, Venäjä sekä Lähi-itä.

Kymmenen vuoden mutka

Mielenkiintoinen on myös polku, joka on johtanut Ville Laineen Lojerin toimitusjohtajaksi ja omistajaksi. Hän tuli enonsa omistamaan yhtiöön kesätöihin ja teki sinne myös insinööriopintoihinsa liittyvän diplomityön vuonna 1994.

– Sitten lähdin Haltonille, enkä kuvitellut, että ikinä tänne palaisin.

Enolla oli kuitenkin toisenlaisia ajatuksia. Hän oli odottanut, että sukulaispoika hankki työelämän kannuksia – ja ehkä maksaisi oppirahojakin – toisen palveluksessa. Sitten, lähes kymmenen vuoden kuluttua hän yllätti ja paljasti suunnitelmansa.

– Ikinä emme olleet asiasta jutelleet aikaisemmin, kun hän kysyi minua toimitusjohtajaksi, Laine muistelee.

Enon ratkaisu oli fiksu, sillä aika sisäilmaratkaisuja tarjoavalla Haltonilla oli Ville Laineen kansainvälistymiskoulu. Viimeisimmät vuodet hän veti marine-liiketoimintaa.

– Se oli haastava ja mielenkiintoinen työ. Kyllä minun piti aika paljon miettiä, olenko valmis lähtemään tänne.

Ei yksinkertaisesti ollut vaihtoehtoa, että tulisi huono vuosi.



– Työ on ollut mahdollisuus näyttää mihin pystyy. Kun omalla panoksella kykenee viemään firmaa eteenpäin ja teemme tuotteita, joita maailman parhaat toimijat haluavat, se on hirmuisen palkitsevaa, Ville Laine pohtii.



Kiinalainen juttu

Lojerin jälleenmyyjä Kiinassa törmäsi sattumalta epämiellyttävään yllätykseen. Paljastui, että sikäläiset toimijat olivat hakeneet patenttia keksinnölle, minkä Lojer oli jo patentoinut muualla maailmassa.

Mitä suomalainen yritys voi tällaisessa tilanteessa tehdä?

– Voi tehdä sen, että palkkaa paikallisen lakifirman ja koittaa kumota näitä faktapohjaisesti. Ei se aina aivan yksinkertaista ole, Ville Laine muotoilee.

Ei se todellakaan siltä kuulosta. Aluksi kiinalaiset viranomaiset vaativat konkreettisia näyttöjä siitä, että Lojer oli tuonut tuotteen markkinoille läntisessä maailmassa ennen kuin Kiinassa oli patenttia haettu.

– Laitoimme linkin tuotteen Youtube-videosiin, josta näkyi, että se oli ladattu sinne jo vuonna 2015. Mutta eihän Kiinassa Youtube näy!

Se reitti oli siis tukittu. Onneksi löytyi vuosientakainen lehtileike, jossa oli tuotteesta kuva. Se ei kuitenkaan riittänyt, vaan seuraavaksi kiinalaiset vaativat notaarin todistuksen lehtileikkeen aitoudesta.

– Tämä on kestänyt tällä hetkellä puolisen vuotta ja varmaan siinä vielä muutama vuosi menee. Nämä ovat todella raskaita prosesseja ja vievät paljon henkisiä voimavaroja. Se on kaikki pois siitä ajasta, mitä me tarvitsisimme oikeaan bisnekseen.

Samassa yhteydessä paljastui, että Lojerin nimikin oli Kiinassa rekisteröity jo vuosikymmen sitten.

– Luulen, että sitä on ajateltu hyödyntää paikallisilla markkinoilla tuotekopioita myytäessä.

– On pakko myöntää, että kun nelikymppisenä tulin isäksi, suhtautuminen erilaisiin asioihin työyhteisössä on muuttunut. Lapsiperheen arki voi olla hankalaa, ja sitä pitää myös työnantajan tukea. Meillä on esimerkiksi työaikajärjestelyt kaikissa tehtävissä niin, että vanhemmat pystyvät hoitamaan lapset päivähoitoon ja kouluun ja tulla vasta sitten töihin, Ville Laine sanoo.

Millaiseen yhtiöön tulit toimitusjohtajaksi?

– Firma oli hyvässä kunnossa. Täällä oli kehitetty hyvät tuotteet, hieno tuotantojärjestelmä, kansainvälistä jakelua, mutta selvä kehitystarve oli muuttaa toimintatapaa asiakaslähtoisemmäksi. Ajatustapa oli sellainen, että hyvät tuotteet myyvät itse itsensä. Odotellaan että puhelin soi. Sitä asennetta yhtiössä lähdettiin muuttamaan ja asiakastyöstä tehtiin enemmän tavoitteellista.

Uneton Sastamalassa

Pari vuotta Lojerille paluunsa jälkeen Ville Laine osti yrityksen itselleen. Hän myöntää, että yrittäjyyden alkuvuodet vaativat paljon.

– Yrittäjyys toteutettiin erittäin isoilla velkajärjestelyillä, ja vuosien 2008 ja 2009 lama oli raskasta aikaa.

Menikö yöunia?

– Meni, onhan tämä vähän tällaista kellon ympäri hommaa. On niitä mennyt tasaisesti koko ajan ja meni niitä jo silloin toisellakin töissä ollessani, kun suhtaudun asioihin niin intohimoisesti ja tunteikkaasti.

Laine kertoo, kuinka rahoituksen riittävyys oli alkuvuosina tiukilla. Ei yksinkertaisesti ollut vaihtoehtoa, että tulisi huono vuosi. Oli löydettävä keinoja kasvat-
taa liiketoimintaa ilman lisäpanostuksia. Läpimurto

Venäjän markkinoilla oli iso tekijä, kun toiminta kääntyi voimakkaaseen kasvuun.

Usein yrittäjyydestä ja yrittäjistä puhuttaessa unohdetaan toimintaan liittyvät riskit. Ihan jokainen meistä ei ole valmis laittamaan kotiaan ja koko tulevaisuutensa sen varaan, että yrityksen kanssa onnistuu.

– Aika moni yrittäjä on laittanut ”all in” ja useassa tapauksessa menestyminen sitä edellyttää. Itse ajattelin silloin alkuvaiheessa, että jos tästä pääsee kuivin jalojin yli, en samanlaiseen tilanteeseen enää halua.

Alkuvaiheen kokemusten kannustamana yritystä on pyritty kehittämään vakavaraisemmaksi ja taloudellisesti riippumattommaksi pankeista.

– Mutta kuinka ollakaan, vuonna 2019 ostimme Merivaaran sairaalalalusteiden liiketoiminnan ja teimme seitsemän miljoonan euron laajennuksen, eli tässä sitä taas ollaan ison velkataakan kanssa. Juuri siinä mihin en halunnut koskaan enää joutua, Ville Laine naurahtaa.

Miksi sitten olet tässä tilanteessa?

– Minulla on kauhea halu kehittää yritystä seuraavalle tasolle. Se on se, mistä saan kicksejä, kun haluaa ja pystyy viemään yritystä eteenpäin. Olen itse uskonut sloganin: kasva tai kuole. Ja kehittyvässä yrityksessä on kivempi olla töissä.

Kun yritys menee eteenpäin, Laine sanoo sen näkyvän koko organisaatiossa. Silloin yritys pystyy tarjoamaan kiinnostavia työtehtäviä ja mukaan saadaan uusia ihmisiä, parempia tuotteita ja referenssejä. Lumipallo vierii eteenpäin ja kasvattaa toimintaa monin tavoin.

Lumipallo onkin kerännyt kokoa, Ville Laineen aloittaessa yhtiöllä oli liikevaihtoa hieman yli 10 miljoonaa euroa, nyt sitä on jo 40 miljoonaa ja henkilöstöä 190.

Kammottava vuosi

Lojerin kiireiden lisäksi Laine on ollut myös edeltävän kaksivuotiskauden Teknologiateollisuuden yrittäjävaliokunnan puheenjohtajana. Vaikka yritykset ovat erilaisia, monet haasteet ovat yhtäläisiä. Suomen kustannuskilpailukyky puhuttaa vuodesta toiseen. Nyt kaikkia koskevana, mutta yrityksiä hyvin eri tavalla kohtelevana haasteena on korona.

Vuosi sitten keväällä sairaalasänkyjen ja potilasparrin kysyntä räjähti, ja ympäri Eurooppaa myytiin kaikki kapasiteetti loppuun. Sen jälkeen tilanne on normalisoitunut, mutta esimerkiksi Lojerin valikoidusta löytyvien antimikrobisten tuotteiden kysyntä voi kasvaa.

Lojerin toimintaan on vaikuttanut myös monenkirjaiset kansainväliseen kauppaan liittyvät asiat kuten kauppasodat, brexit sekä öljyn hinnan heilahtelut ja esimerkiksi **Navalnyin** myrkytys, joka heilautti saman tien ruplan kurssia.

– Kun kaikki nämä vaikuttivat yhtä aikaa, viime vuosi oli kammottava.

Onko pelikenttä tasainen?

Vaikka Suomikin on elvyttänyt taloutta korona-kriisissä massiivisesti, pelkkää kehua eivät toimet Laineelta saa.

– Teollisuuden näkökulmasta toimenpiteet ovat jääneet aika laihoiksi. Tiedän monia yrityksiä, jotka ovat helisemässä, mutta kriteerien takia ne eivät pääse edes hakemaan tukea esimerkiksi aivan mahdolltomalta tuntuvan toimialaluokittelun johdosta.

Huolta aiheuttaa myös elvytysrahojen kohdentuminen Euroopassa. Laine painottaa, kuinka kansainvälisillä markkinoilla toimivilla suomalaisyrityksillä pitäisi olla sama pelikenttä kuin muilla.

– Jos muualla tuetaan yrityksiä eri kriteereillä kuin meillä, meiltä jää kaupat tekemättä. Toivottavasti emme ole jääneet takamatkalle, kun korona joskus helpottaa.

Laine kiinnittää huomion myös julkisiin hankintoihin. Hänen mukaansa Suomessa toimitaan kuin partiolaiset.

– Muualla on ihan sama lainsäädäntö, mutta muissa maissa vedetään härskisti kotiinpäin. Muualla Euroopassa puolustetaan omaa teollisuutta selvästi voimakkaammin kuin meillä ollaan valmiita.

Laine uskoo, että hallituksen tiukat ilmastotavoitteet kääntyvät vielä suomalaisten yritysten eduksi kansainvälisessä kilpailussa. Hän kuitenkin ihmettelee, kuinka tavoitteet eivät näy valtion ja kuntien konkreettisissa toimissa vaikkapa kilpailutuksissa.

– Suomi on asettanut hiilineutraaliuden tavoitteeseen vuoteen 2035 mennessä. Silloin kai pitäisi julkisissa hankinnoissakin edellyttää tuotteiden valmistajilta ja palveluntuottajilta sen kaltaisia toimenpiteitä. Ensimmäistäkään tällaista ei ole vielä tullut vastaan.

Toimenpiteitä on kuitenkin tehty – Lojerissakin. Sen 7500 neliön halli lämpenee maalämmöllä, ja yhtiö on käyttänyt uusiutuvaa energiaa jo vuodesta 2011, vaikkei ratkaisua voinutkaan perustella takaisinmaksulaskelmilla.

– Se vain tuntui oikealta päätökseltä, yrittäjä toteaa. ✕



Kuka?

Ville Laine

Miten irti töistä?

Kropan räikkääminen, crossfit, laskettelu, golf, mökkeily, lukeminen. Lasten harrastuksissa mukanaeläminen

Perhe

Vaimo sekä 6- ja 10-vuotiaat pojat

Koti

Nokialla