



**Konepajasta terveydenhuollon ja  
hyvinvointilaiteratkaisujen osaajaksi**



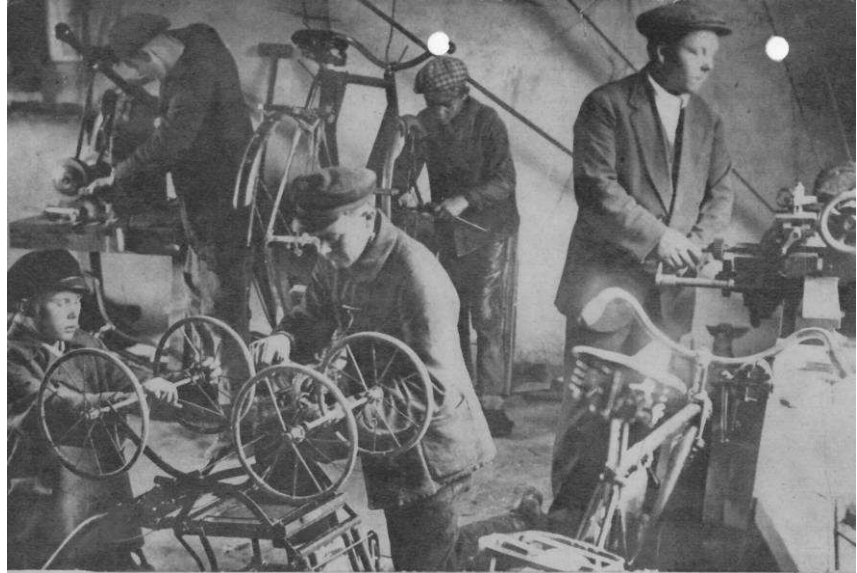
**Katri Tanni, PhD, FM**

## SISÄLLYSLUETTELO

|  |    |
|--|----|
| 1. Alkutahdit sisällissodan jälkeen                            | 3  |
| 2. Keskittyminen maatalouskoneisiin ja pumppuihin 1930-luvulla | 4  |
| 3. Asevarikko muuttaa Vammalaan                                | 4  |
| 4. Kohti hyvinvointi- ja terveydenhuoltolaitevalmistusta       | 7  |
| 5. Apua Afrikkaan  | 8  |
| 6. Kasvua yritysostoilla                                       | 10 |
| 7. Lojer-konsernin yhtenäistäminen                             | 11 |
| Epilogi  | 13 |
| Lähteet  | 15 |

## 1. Alkutahdit sisällissodan jälkeen

**Niilo Ranni** perusti Vammalan Konepajan vuonna 1919. Ranni työskenteli ennen konepajan perustamista Vammalassa insinööri Lindströmin palveluksessa kehittäen tuotantomenetelmiä mm. puntaripainojen valmistuksessa. Ranni oli peltiseppä ja kruunarin kisälli, joka aloitti konepajatoiminnan. Konepajan toiminta heijasteli 1920-luvulla yleisiä tarpeita, joita Suomessa oli sodan jälkeen: kun tarvittiin monenlaista osaamista ja palveluita, Vammalan Konepaja pyrki niitä täyttämään. Konepajan toiminta laajeni ja jo vuonna 1922 Ranni päätti ostaa Konepajalle oman tontin asuinrakennuksineen Vammalan keskustasta.



Koneistamon ja puutyöosaston yhteyteen perustettiin vuonna 1923 oma rautavalimo, jonka myötä toimintaan tuli mukaan maatalouskoneet, joista maassamme oli niin ikään pulaa sodan jälkeen. Vammalan Konepajassa valmistettiin Niilo Rannin tuotekehitystaidon myötä alkuaikoina mitä erilaisimpia hyötykoneita kuten viljan siirtolaitteita, NIRA-kivenhiomakoneita, puuntyöstökoneita ja NIRA-silppumyllyjä. Ilman takaiskuja Vammalan Konepaja ei alkuvuosistaan selvinnyt kuten *Tyrvään Sanomat* vuodelta 1927 kirjoittaa:

*”Tämä päivä valkeni Vammalassa synkin merkein. Noin klo 6 alkoivat liekit loimuta N. Rannin konepajassa... Mikäli saimme kuulla, olivat vakuutukset aivan mitättömät. Joten Rannille koitui satoihin ja tuhansiin nousevat vahingot.”<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> *Tyrvään Sanomat*, 1927. Lehtileike Lojer Oy:n 80-vuotishistoriikkiitauluissa.

## 2. Keskittyminen maatalouskoneisiin ja pumppuihin 1930-luvulla

Vammalan Konepajan oma valimo mahdollisti uusien valurautaisten tuotteiden kehittämisen suunnitelmasta valmiiksi tuotteeksi. Valimon myötä Vammalan Konepaja jätti kädenjälkensä suomalaiseen urheiluhistoriaan jo 1930-luvulla. Suomen Urheiluliiton ja Vammalan Konepajan välillä tehtiin vuonna 1934 sopimus, jonka mukaan Konepaja alkoi valmistaa miesten ja naisten urheilukisoissa käyttämiä työntökuulia. Kuuluiin saatiin sopimuksen mukaan valaa SUL:in tavaramerkki. Sopimuksen Konepajan puolesta allekirjoitti tehtailija Niilo Ranni, SUL:in vastaava allekirjoittaja oli silloinen liiton puheenjohtaja Urho Kekkonen.

Työntökuulia tärkeämmäksi myyntiartikkeliksi ja innovaatioksi osoittautui vuonna 1934 aloitettu pihakaivonpumppujen valmistus, josta yritys tuli seuraavina vuosikymmeninä kuuluisaksi. NIRA-käsipumppuja tarvittiin runsaasti jatkosodan jälkeisinä vuosina, kun Karjalasta muuttaneille evakoille oli taattava vedensaanti Itä- ja Pohjois-Suomen uudisraivaustiloilla.



1930- ja 1940-lukujen aikana Konepaja keskittyi koti- ja maataloudessa tarvittavien koneiden kehittämiseen ja valmistukseen. Yrityksen täyttäessä 40 vuotta vuonna 1959 *Tyrvään Sanomat* kirjoitti Vammalan Konepajan monipuolisesta osaamisesta:

*” Ohjelmaan on otettu mm. traktorivetoiset latapiikkiäkeet ja jyrät. Niin ikään on lisätty puutyökoneiden valikoimaa ja tehty entisiin parannuksia, kivenhiomakoneiden malleja on uusittu ja suunniteltu uusia tyyppejä.”<sup>2</sup>*

## 3. Asevarikko muuttaa Vammalaan

1930-luvun lopun ja 1940-luvun ajan Vammalan Konepajankin tekemistä säätelä talvi- ja jatkosota. Kun Konepaja oli ollut toiminnassa 20 vuotta, talvisodan kynnyksellä asevarikko siirrettiin pääkaupungista Vammalaan. Asepaja I asettui Konepajan tiloihin 3.11.1939. Asevarikon



<sup>2</sup> *Tyrvään Sanomat*, 22.12.1959.

tehtävänä oli aluksi kivääri m91 monteeraus ja konekivääri m09 korjaaminen. Myöhemmin asevarikko valmisti yhdessä Vammalan Konepajan kanssa konekiväärien lukon ja pistoolin osia.<sup>3</sup> Vammalaan juuri sotaa ennen perustetun asevarikon on laskettu valmistaneen suunnilleen puolet viime sotien aikana ammutuista tykinammuksista. Sotien jälkeen Konepaja osallistui sotakorvauksien maksamiseen tuottamalla erilaisia koneen osia. Sota-aikaan liittyi myös Vammalan Konepajan yhtiömuodon muutos osakeyhtiöksi vuonna 1943.



Niilo Ranni johti Konepajaa yli 30 vuotta kehittäen uusia tuotteita ja tuotantomenetelmiä sen hetkisiin tarpeisiin. Ranni kuoli vuonna 1953, jonka jälkeen hänen vaimonsa **Anna Ranni** siirtyi yrityksen johtoon. Nainen yrityksen johtoasemassa oli 1950-luvulla erittäin harvinaista. Anna Ranni avioitui parin vuoden kuluttua **Urho Kauniston** kanssa, joka ottikin toimitusjohtajan aseman Vammalan Konepajassa. Vaikka yrityksen toiminta hankaloitui Niilo Rannin kuoleman jälkeen, Urho Kaunisto onnistui johtamaan yritystä karikkojen jälkeen menestyksekkäästi. *Tyrvään Sanomat* kirjoittaa vuonna 1969:

*”Viime vuosina on ryhdytty valmistamaan erilaisia maanmuokkauskoneita, entisiä malleja on kehitetty ja parannettu. Vammalan konepaja on erikoistunut valmistamaan myös pumppuja. Ne ovatkin tätä nykyä konepajan pääartikkeli. Tehtaan tuotanto on viimeisten 10 vuoden kuluessa noin kolminkertaistunut.”<sup>4</sup>*

---

<sup>3</sup> Esko Lammi, Asevarikko 3.

<sup>4</sup> Tyrvään Sanomat 1969, Lojer Oy:n 80-vuotishistoriikkitaulun lehtileike.

Konepajan toiminta laajeni 1950-luvun lopulla ja sillä oli tarvetta lisärakennukselle Vammalan keskustassa. Kaupunginhallitus ei lisärakennukselle rakennuslupaa myöntänyt ja niinpä laajennus tehtiin Kiikkaan vuonna 1962 Kiikan Metalli Oy:n nimisenä, jonne rautavalimon lisäksi perustettiin alumiinivalimo.



Pääartikkelia, painepumppua ja alumiinirunkoista NIRA 6-pumppua alettiin viedä myös Suomen rajojen ulkopuolelle.

1960-luvun lopulla Vammalan Konepaja esitteli tuotantoaan messuilla Tukholmassa ja Oslossa. NIRA-painepumppu oli uudenlainen tuote niin Norjan kuin Ruotsinkin markkinoilla. Etenkin vuoristoisille Norjan seuduille NIRA 6-pumppua myytiin 'Hyttepumppu' –nimisenä messujen jälkeisinä vuosina hyvin. Kotimaassa NIRA 6-pumppu on kotimaassa niin ikään tunnettu vesipumppu rantasaunoissa ja öljypumppuna farmarisäiliöiden ja metsäkoneiden tankkauspumppuna.

Vammalan Konepajan valmistamille pumpuille löytyi suurta tarvetta myös Afrikasta. Kehitysyhteistyövarojen turvin konepaja aloitti kehittämiensä NIRA - kylätason pumppujen viennin Afrikkaan, aluksi Tansaniaan vuonna 1976. Afrikan markkinoille Vammalan konepajan vei silloisen Finnidan, nykyisen ulkoministeriön kehitysyhteistyöosaston kaivo-ohjelma.<sup>5</sup> Vammalan konepaja oli yhteistyössä YIT:n kanssa ja ison yrityksen tuki antoi Konepajalle arvokasta kansainvälistä kosketusta ja kokemusta. Vammalan Konepajan pumput pääsivät esille YK:n julkaisemaan pumppukäsikirjaan, mikä osaltaan edesauttoi pumppujen myyntiä ulkomaille.



Suomen kansainvälistyminen ja kansainväliseen yhteistyöhön osallistuminen alkoi todenteolla 1980-luvulla kehitysyhteistyön avulla. Vammalan Konepaja oli merkittävällä tavalla mukana tässä kehityksessä. Yritys valmisti ja toimitti kaivonpumppuja useaan kehitysyhteistyökohteeseen 1970- ja 80-lukujen aikana. Tuotekehityksen onnistumisesta kertoo se, että NIRA AF-85 suoravetokäsipumppu selvisi testivoittajana Maailmanpankin kenttä- ja laboratoriotesteissä.

<sup>5</sup> Erja-Outi Heino, global.finland.fi. 18.4.2002.

<http://global.finland.fi/public/default.aspx?contentid=44421&contentlan=1&culture=fi-FI>

Pumppu oli kehitetty etenkin naisten käyttöön, ollen kilpailijoitaan keveämpi käyttää ja huoltaa. 1990-luvun alussa pumppuja on valmistettu Tansaniassa ja Ghanassa paikallisiin tarpeisiin.

#### 4. Kohti hyvinvointi- ja terveydenhuoltolaitevalmistusta

1970-luvun lopulla Vammalan Konepajan osaaminen levittäytyi myös hyvinvoinnin ja terveydenhuollon sektorille. Vanhusten kotihoitoon alettiin kiinnittää entistä enemmän huomiota, jolloin Vammalan Konepajan suunnittelijan omakohtaisten kokemusten pohjalta suunniteltiin potilasnostoon sopiva, mekaanisesti toimiva laite. Potilasnostolaitteesta tuli suosittu ja se oli esittelyissä Vammalan Konepajan messuosastoillakin. Vuonna 1979 Konepajan johtoon kutsuttiin Suomen Puhallintehdas Oy:n markkinoinnin ja hallinnon johtotehtävissä työskennellyt insinööri ja ekonomi **Seppo Suuriniemi**, jonka ensimmäisiä päätöksiä yrityksen johtajana oli hyväksyä Neuvostoliitosta tullut ensimmäinen 100 kappaleen potilasnostolaitteen tilaus. Vaikka tilauksen suuruus oli voimien koetus Konepajalle, laitteet valmistettiin ja toimitettiin tilaajalle. Vammalan Konepajan erikoistuminen terveydenhuollon ja hyvinvoinnin laitteiden valmistajaksi oli alkanut.

1980-luvun alkuvuosina Konepaja valmisti ensimmäisen hoitopöytänsä. Toimitusjohtaja Seppo Suuriniemen vaimolla oli Tampereella fysikaalinen hoitolaitos joka avasi toimipisteen myös Vammalassa. Hänen tarpeisiinsa Vammalan Konepajassa suunniteltiin uusia hoitopöytiä. Pöydät sopivat erinomaisesti myös Instrumentariumin tuotevalikoimaan ja Konepaja solmi yrityksen kanssa sopimuksen hoitopöytien myynnistä ja viennistä.

Yhteistyö ruotsalaisen leikkauspöytien valmistukseen erikoistuneen Stille Ab:n kanssa alkoi 1980-luvun alussa yhteisellä suunnitteluprojektilla, jonka tulosta oli uusi leikkaussalinosturi. Vammalan Konepaja alkoi valmistaa pian myös leikkauspöytien lisälaitteita Stillelle. Myös hydraulinen leikkauspöytä Stille 1100 tuli mukaan valmistusohjelmaan. Tuloksellisen yhteistyön merkiksi edellisiä malleja kehittyneemmän, sähköhydraulisen Scandia-leikkauspöydän valmistus siirtyi 1980-luvun lopulla Konepajalle. Stillen myytyä pöydän saksalaiselle Berchtold GmbH:lle, Vammalan Konepaja jatkoi leikkauspöydän valmistusta.



Stille-yhteistyön suurin yksittäinen toimitus oli 147 leikkauspöydän vieminen Thaimaahan. Vammalan Konepajan osaaminen fysiatrian alalla sai näkyvän tunnustuksen, kun Ruotsin Olympiajoukkue otti käyttöönsä Konepajan valmistamia hoito- ja hierontapöytiä Calgaryn Olympialaisissa vuonna 1988.

## 5. Apua Afrikkaan

Vaikka alkutahdit kehitysyhteistyölle lyötiin kehitysyhteistyövaroista, Konepaja jatkoi esimerkillisesti kaivonpumppujen toimituksia itsenäisesti. Toimitusjohtaja Seppo Suuriniemi osallistui 1980- ja 1990-lukujen aikana useaan vesialan konferenssiin Afrikassa, jossa ratkottiin mantereiden puhtaanveden ongelmia. Kaivonpumppujen kehitystyökin jatkui ja niistä tehtiin Afrikan oloihin ja etenkin Afrikan naisten käyttöön soveltuvia versioita.



Vammalan Konepajan kehitysmaakauppa, kuten toimintaa tuolloin kutsuttiin, oli merkittävää siinä määrin, että vuonna 1991 yrityksen liikevaihdosta n. neljännes tuli kehitysmaista.<sup>6</sup> 1990-luvun alussa Konepajan pumpuilla parannettiin vesihuoltoa mm. Keniassa, Tansaniassa ja Sri Lankassa. Vammalan Konepaja vei Afrikkaan myös pumpputuotannon osaamista. Tansaniassa ja Ghanassa alettiin valmistaa Konepajan kehittämiä pumppuja paikallisiin tarpeisiin 1990-luvulta lähtien, vaikka pumppujen osia valmistettiin yhä Vammalassa. Tansaniaan perustettu ensimmäinen tehdas osoittautui toimivaksi ja hyvän kokemuksen siivittämänä Ghanaan perustettiin vuonna 1994 toinen tehdas. Paikanpäällä pumput saivat kehuja:

*”Maailmanpankin suorittamien testien mukaan nämä (pumput) sopivat erinomaisesti Afrikan oloihin.”<sup>7</sup>*

Afrikan oloja silmällä pitäen kehitetyt pumput saivat kehuja helppokäyttöisyytensä, huollettavuutensa ja kestävyytensä ansiosta.

---

<sup>6</sup> Lalli, 10.10.1991.

<sup>7</sup> Ansaf Emmanuel, tuotantoinisinööri, *Kriittinen talous*, Lojer Oy:n 80-vuotishistoriikkitauluk.



Tuotantolaitoksen perustaminen Afrikkaan ei sekään ollut yksiselitteisen helppo taival. Muun muassa Tansanian toiminnassa tulli aiheutti päänvaivaa: arvonlisäverouudistus sai aikaan sen, että yksi kontti kerrallaan seisoitullissa.<sup>8</sup>

*"Sitten on ollut pienempiä takaiskuja kuten se, että valtionpankilta loppuu valuutta ja maksuja joudutaan odottamaan. Meidän osuutemme Suomen viennistä Tansaniaan on muuten kolmisen prosenttia; onhan se jonkinlainen saavutus keskiuurelle konepajalle. Ja se kaikkein tärkein tulos tietysti on, että noin viisi miljoonaa ihmistä pumppaa päivittäisen vetensä meidän pumpuilla."*<sup>9</sup>

Vuonna 2003 presidentti Tarja Halonen vieraili Tansaniassa ja virallisen osuuden lisäksi presidentti kävi myös pääkaupunki Dar es Salaamissa toimivan Vammalan Konepajan Taniran pumpputehtaalla. Halonen oli tyytyväinen näkemäänsä.

*"Aina mietitään, millä tavalla saadaan yrityksiä kaikkein köyhimpiin maihin, todella köyhiin. Jokainen tietää, ettei niihin mitään suurta ryntäystä ole. Vammalan Konepajan pumpputehdas on hyvä esimerkki yrityksestä, joka jatkoi Tansaniassa toimintaansa senkin jälkeen kun valtion tuki heille loppui."*<sup>10</sup>



<sup>8</sup> Erja-Outi Heino, [global.finland.fi](http://global.finland.fi). 18.4.2002.

<http://global.finland.fi/public/default.aspx?contentid=44421&contentlan=1&culture=fi-FI>

<sup>9</sup> Ibid.

<sup>10</sup> Tarja Halonen, Vierailulla kumppanin luona, [www.global.finland.fi](http://www.global.finland.fi) 17.9.2009.

<http://global.finland.fi/public/default.aspx?contentid=42905&nodeid=34352&contentlan=1&culture=fi-FI>

## 6. Kasvua yritysostoilla

1980-luvun aikana Vammalan Konepajan osaaminen ja tietotaito alkoi keskittyä terveydenhuollon laitteisiin. Yritysfilosofia oli valmistaa tuotteet alusta saakka itse, johon Vammalan Konepajassa olikin hyvät edellytykset: rauta- ja alumiinivalimo, painotus koneistukseen sekä koneinvestoinnit takasivat tuotannon pysymisen omissa käsissä ja osaamisen kehittämisen. Satsaukset sähkömekaniikkaan, CNC-tekniikkaan, robottihitsaukseen, toiminnanohjaus- ja suunnittelutyöhön sekä pulverimaalauslinjaan ajoittuivat 1980-luvun alkuun. Tietokoneet tulivat niin ikään kiinteästi mukaan suunnittelutyöhön: CAD-suunnittelujärjestelmää hyödynnettiin jo 1980-luvun alussa ja samaan ajankohtaan ajoittui uuden tehdashallin pystytys nykyiselle paikalleen Vammalassa.



Vuonna 1989 Vammalan Konepaja osti Muuramessa sijainneen Lojer Oy:n sairaalasänkyjen valmistus- ja markkinointioikeudet ja lähes yhden yön aikana Muuramen tehtaan toiminta siirrettiin Vammalaan. Toimitusjohtaja Seppo Suuriniemen mukaan yritys pystyi tuolloin

ottamaan tuotantoonsa n. 1000 sairaalasängyn valmistuksen. Yrityksessä oli tuolloin 55 työntekijää ja sen liikevaihto oli n. 20 miljoonaa markkaa.<sup>11</sup> 1990-luvun alussa sairaalasänkyjen vientikohteita olivat mm. Pohjoismaat, Keski-Eurooppa ja Israel.<sup>12</sup>



<sup>11</sup> *Keskisuomalainen*, Lojer Oy:n 80-vuotishistoriikkitaulut.

<sup>12</sup> *Tampereen Kaupakamarilehti*, nro 5, 1994, s. 11.

1990-luvun aikana Vammalan Konepaja panosti merkittävästi tuotekehitykseen ja uusien tuotantomenetelmien omaksumiseen. Suomen ensimmäisenä sairaalalalustevalmistajana yritys sai ISO9001 laatusertifikaatin. Lisäksi Vammalan Konepajan johto sai vuonna 1998 tunnustusta kun pitkäaikainen toimitusjohtaja Seppo Suuriniemi valittiin Tampereen Kauppakamarin vuoden yritysjohtajaksi.

Vuonna 1995 yhtiö laajensi sairaalalalustetuotantoa ostamalla Temelex Oy:n Kempeleestä, jolle hankittiin myös omat kiinteistöt.



Samalla Temelexin alihankintana tehdyt komponentit kotiutettiin kehittämällä konekantaa, maalauslinjaa ja robottihitsausta. Vuonna 2003 Kempeleelle rakennettiin uusi, n. 600 m2 kokoonpanohalli. Temelex on keskittynyt sairaalasänkyjen suunnitteluun ja valmistukseen.

Vuonna 1999 fysioterapia-liiketoimintaansa ostamalla Ruotsista alan tukkuliike Medema Physio Ab:n. Vuonna 2004 Vammalan Konepaja laajentui hierontapöytiin ja tarvikkeisiin ostamalla Rainer Rajala Oy:n Orimattilasta. Toimialan rationalisoinnin myötä Rainer Rajala Oy on keskittynyt hoito- ja tutkimuspöytien päällysteiden tekoon ja se toimii logistiikkakeskuksena kotimaan, Ruotsin ja Venäjän kaupassa. Fysioterapia-alan koordinointi Medema Physion ja Rainer Rajalan kesken on tuonut yhteis pohjoismaisen tuoteluettelon ja siten laajentanut kotimaan tuotevalikoimaa.



## 7. Lojer-konsernin yhtenäistäminen

Vuonna 2005 Vammalan Konepaja Oy:n pitkäaikainen toimitusjohtaja Seppo Suuriniemi tarjosi konsernin toimitusjohtajan paikkaa siskonpojalleen Ville Laineelle. Diplomi-insinööriksi opiskellut Laine siirtyi Vammalaan ilmastointiosaamisestaan tunnetusta Halton Oy:stä, jossa hän toimi Marine-divisioonan liiketoimintajohtajana. Tätä ennen Laine oli mm. opiskeluaikanaan työskennellyt Vammalan Konepajassa. Vuoden 2007 alussa Laine osti yhtiön koko osakekannan Suuriniemen perheeltä. Seppo Suuriniemi toimii kuitenkin edelleen yhtiön hallituksen puheenjohtajana.

Keväällä 2005 Lojer Oy:ssä aloitettiin uuden toimitusjohtajan toimesta konsernin yhtenäistäminen ja strategiatyö. Käytännössä tämä tarkoitti mm. johtoryhmätyöskentelyn, tavoitteiden ja raportoinnin kehittämistä konsernin sisällä. Samaan ajankohtaan ajoittui myös päätös tuotevalikoiman

yhtenäistämisestä Ruotsi-Suomi -akselilla ja tarjonnan laajentamisesta hyvinvointialalla. Lisäksi yrityksen sisällä aloitettiin asiakaspalveluun entisestään keskittyvä koulutus- ja kehitystyö.

Lojerissa ryhdyttiin järjestelemään myyntiorganisaatiotakin uudella tavalla: haluttiin pois tuotelähtöisestä ajattelutavasta, vaikka se oli edellisinä vuosikymmeninä tuottanut yrityksessä tulosta. 'Savupiipun juurelta asiakkaisiin' –teema-nimellä kulkenut uudenlainen ajattelutapa antoi konsernin sisällä osviittaa asiakkaan tarpeista lähtevästä markkinoinnista. Konsernissa asiakkuudet ja niiden hoito otettiin merkitsevään asemaan ja resursseihin, myyntityöhön ja myyjien koulutukseen kiinnitettiin entistä suurempaa huomiota.

Konsernilla oli useita ostettuja tytäryhtiöitä, joiden yhteinen toiminta saman kattobrändin alla nähtiin suurena mahdollisuutena. Vanhat, tytäryhtiöiden nimet päätettiin kaupallisessa mielessä haudata ja yhtenäistää yrityksen toiminta kokonaan Lojer-nimen alle. Muutos oli sisäisestikin iso haaste, sillä yrityksessä oli henkilöstöä, jotka olivat työskennelleet Vammalan Konepajan palkkalistoilla useita kymmeniä vuosia.



Vuoden 2008 syksyllä Lojer Oy ja tytäryhtiöistä Medema Physio Ab aloittivat toimintansa puhtaina myyntiyhtiöinä, ja muut yksiköt keskittyivät tuotantoon. Tavoitteena oli selkiyttää konsernin asiakaspalvelua ja tarjontaa. Tästä lähtien konsernin asiakkailla oli oma yhteyshenkilönsä jonka kautta sai kaiken tarvitsemansa. Pitkät asiakassuhteet on tunnustettu yrityksen menestystekijöiksi joista esimerkkeinä ovat yhteistyösopimukset mm. Terveystalo -konsernin ja HUS –sairaanhoidopiirin kanssa. Samana vuonna Kiikan Metalli Oy:n nimi muuttui Lojer Works Oy:ksi, jonne keskitettiin käytännössä katsoen konsernin Vammalan tuotanto.

2000-luvun yritysostojen ja konsernin yhtenäistämistyön lisäksi Lojer Oy:ssä panostettiin samaan aikaan vahvasti myös tuotekehitykseen. Konsernin koko historian mittavin tuotekehitystyö saatiin valmiiksi vuoden 2008 aikana. Kyseessä oli huippuominaisuuksin kehitetty Lojer Scandia-leikkauspöytä, jonka muotoilu, käytettävyys ja tekniset sovellukset ovat saaneet sekä potilaiden



että hoitohenkilökunnan kiitosta. Konsernin 90-vuotisjuhla vuonna on saatu päätökseen myös uusi Lojer Capre -hoitopöytämallisto, jonka suhteen konsernissa on myös kovat odotukset.

Vuosien 2005 ja 2008 aikana Lojer-konserni on saavuttanut lähes 10 % liikevaihdon vuosittaisen kasvun. Henkilöstön määrä hallinnon ja toimiston puolella on samaan aikaan kasvanut kuvastaen yrityksen strategista muutosta 2000-luvulla.

Yrityksen 90-vuotisen historian moninaisten tapahtumien jälkeen Lojer Oy:n tuotevalikoimaan kuuluvat sairaalalakusteet, leikkauspöydät, seniorikalusteet, medical fitness –laitteet, hoito- ja hierontapöydät sekä fysioterapiatarvikkeet. Konsernin liikevaihto on 17 M€ ja se työllistää 150 henkilöä viidessä maassa. Yhtiön liikevaihdosta 60 % tulee Suomen ulkopuolelta, tärkeimpiä vientialueita ovat Skandinavian lisäksi Venäjä, Baltian maat, Keski-Eurooppa, Pohjois-Amerikka ja Japani. Venäjän ja IVY-maiden markkinoille tehdään mittavia ponnistuksia ja alkuvuodesta 2009 konserni avasi mm. edustuston Moskovaan. Niin ikään yhtiö lanseeraa erityisesti Venäjän markkinoille kehitetyn sänkymalliston.

Tulevaisuuden tavoitteita Lojer-konsernissa on mm. vahvistua hyvinvointiosaamisen ja –teknologian yrityksenä kansainvälisillä markkinoilla ja auttamalla senioreita elämään laadukasta arkea.

## **Epilogi**

Niilo Ranni aloitti vuonna 1919 yritystoimintansa kahden veljensä kanssa. Vuoteen 1939 mennessä oli työntekijäluku kasvanut 86 henkeen. Henkilöstöpolitiikkaan kuului jo tuolloin palkkaneuvottelut yritystasolla, mutta jos työtahti, työn jälki tai mielipiteet eivät miellyttäneet Niiloa, riitti irtisanomiseen kolme sanaa: *paa takki päälles*.

Täytyy ihailla sitä ammattitaitoa, jolla vaativiakin koneita tehtiin hyvinkin yksinkertaisella konekannalla vuonna 1934 työnjohtajaksi tulleen Heikki Äijälän johdolla. Yrityksen kasvu oli paljolti kiinni työvoiman saatavuudesta ja sitä helpotettiin hankkimalla asuntoja henkilökunnalle. Vuonna 1937 hankittiin Jalostuskiinteistö ja sodan jälkeen 1950 asuintalo Liekoveden rannalta henkilökunnan asunnoiksi. Myös omakotitalohankkeita rahoitettiin. Toiminta oli sen ajan sosiaalipolitiikkaa.

Suunnittelu oli Niilo Rannin mielipuuhaa ja sen alan taitajana on mainittava myös Matti Mäkelä, jonka luomista tuotteista osa on elänyt jo 50 vuotta ja elää edelleen. Vammalan Konepaja Oy:n ja nykyisen Lojer Oy:n työsuhteita kuvaa hyvin se, että pojat ovat seuranneet isäänsä pajalle töihin: Rantalat, Lempiset ja Maaraset, joista Pekka Maaranen on tehnyt merkittävän uran tuotannon johdossa.



Urat ovat olleet pitkäikäisiä, joista poikkeuksellisen komea on Artturi Heikkilän kokonaista 50 vuotta. Myös moniosaajuus kuuluu monen konepajalaisen ominaisuuksiin, mainittakoon alun perin sähkömiehet Risto Koskinen ja Pentti Kynnysmaa. 1980-luvun kasvu ja kansainvälistyminen tuplasi markkinointihenkilökunnan. Heistä yhtenä esimerkkinä Pekka Koski, joka tuli vastaamaan kotimaan myynnin ja etenkin viennin johdosta.

Tänä päivänä töitä tehdään 150 osaavan ihmisen voimalla viidessä maassa. Tämä kehitys ei olisi ollut mahdollista ilman sitoutunutta, erittäin ammattitaitoista henkilöstöä, jolle toivomme hyvää seuraavaa vuosikymmentä, jonka päässä odottaa yrityksen 100 vuoden merkkipaalu.

**Seppo Suuriniemi**

**Vammalan Konepaja Oy:n toimitusjohtaja vuosina 1979–2005**

## LÄHTEET

Vammalan Konepaja Oy:n toimitusjohtaja Seppo Suuriniemen haastattelu Lojer Oy:n tiloissa 18.9.2009; 28.9.2009.

Lojer-konsernin toimitusjohtaja Ville Laineen haastattelu 26.9.2009; 28.9.2009.

Lojer Oy:n 80-vuotishistoriikkitaulut

Esko Lammi, Asevarikko 3.

*Mahdollinen Tansania*, Erja-Outi Heino, Global.Finland.fi

<http://global.finland.fi/public/default.aspx?contentid=44421&contentlan=1&culture=fi-FI>

*Tampereen Kauppakamarilehti*, nro 5, 1994.