

Yhdysvallat kiinnostavat, Kanadaa ei kannata unohtaa

■ – Yhdysvaltojen markkinoille pääsy ja siellä pysyminen eivät hoidu osa-aikaisesti. Yrityksen on oltava paikallisesti läsnä ja amerikkalaistettava sekä tuotteensa että toimintansa, Finpron Amerikan aluejohtaja *Lasse Baldauf* muistutti ulkomaankaupan päivässä Tampereella.

Neuvoja Pohjois-Amerikan markkinoista kuunteli elokuun lopulla salintäysi pirkanmaalaisen yritysten edustajia. Päivän aikana päivitettiin markkinatiedot, kuultiin kansainvälistymisohjelmista ja yhteistyömahdollisuuksista sekä keskusteltiin muun muassa tuotevasto-tyksymysten kiemuroista ja käytännön kokemuksista.

– Yhdysvalloissa on tapahtunut murros: isotkin yritykset hakevat aktiivisesti kumppaneita myös ydinliiketoimintansa ympärille. Suomalaiset ovat vahvoja monilla sellaisilla teknologisilla aloilla, joiden päämarkkinat ovat Yhdysvalloissa, *Baldauf* kertoi.

Palvelupäällikkö *Sanna Elg* Fennia-ryhmästä totesi, että Pohjois-Amerikan markkinoiden juridisista riskeistä liikkuu paljon taruja, vaikka totta on, että riski tulla haastetuksi oikeuteen Yhdysvalloissa on aivan toista luokkaa kuin Suomessa.

– Parhaimpia riskienhallintakeinoja ovat huolellisesti tehdyt sopimukset. Sikäläiset osastajat saattavat vaatia toimittajiltaan melkoisen listan vastuuvakuutuksia, mutta oikopäätä niitä ei kannata luvata.

Jos yrityksellä on suomalainen tuotevasto- vakuutus, *Elg* neuvoi tarkistamaan ensin vakuutuksen voimassaoloalueen ja vakuutusmäärät. Suomessa korvaussummat ovat miljoonasta kymmeneen miljoonaan euroon, Yhdysvalloissa yrityksen omavastuu yksin voi olla tämän verran.

– Toisaalta yhdysvaltalaiset riskit kannattaa pitää Yhdysvalloissa hankkimalla vakuutukset sikäläiselle tytäryhtiölle.

Kanada unohtuu usein suomalaisyritysten tutkasta Pohjois-Amerikasta puhuttaessa, harmitteli Kanadan suurlähetystön kaupallinen sihteeri *Johan Nyman*.

– Kanada on Yhdysvaltoja eurooppalaisempi maa, ja sinne etabloituminen voi helpottaa myös Yhdysvaltojen markkinoille pääsemistä. Kustannustaso on alhaisempi kuin Yhdysvalloissa, ja koska kanadalaiset yritykset käyvät paljon kauppaa etelään, siellä tunnetaan peli, pelaajat ja pelisäännöt, *Nyman* sanoi.

Ulkomaankaupan päivän järjestivät Tampereen kauppakamari, Pirkanmaan TE-keskus, Pirkanmaan Yrittäjät sekä Fennia-ryhmä. •



Pohjoismaiden johtava terveydenhuollon ja fysioterapian hoitokalusteiden valmistaja Lojer Group vie tuotteitaan yli 40 maahan ja pitää kotipaikallaan Vammalassa ohjaket tiukasti omissa käsissään.

■ Lojer Groupin keskeisimmät vientimaat löytyvät läheltä, Skandinaviasta ja Itämeren maista sekä Keski-Euroopasta. Yhteensä yli 40 vientimaan joukossa tärkeitä ovat kuitenkin myös Pohjois-Amerikka ja Japani. Mitä kauemmaksi mennään, sitä tiukemmin keskitytään erikoislaitteisiin ja erikoistuneisiin toimijoihin, kertoo konsernin toimitusjohtaja *Ville Laine*.

– Esimerkiksi Pohjois-Amerikan markkinoille lähdimme kapealla fokuksella, ja perillä se on kaventunut vain lisää. Muuten kilpailuetu hukkuisi rah- tikustannuksiin.

Yritys on vienyt Yhdysvaltojen ja Kanadan markkinoille fysioterapiassa käytettäviä harjoituslaitteita 1990-lu-

vun puolivälistä lähtien. Esimerkiksi jääkiekkajoukkue Toronto Maple Leafsin ja amerikkalaista jalkapalloa pelaavan San Francisco 49ersin harjoitussaleilla tartutaan Lojerin kuntoutuslaitteisiin, kun loukkaantuneen urheilutähden lihasten toimintakyky on palautettava.

Laine totesi ulkomaankaupan päivässä Tampereella, että monien tavoittelemilla Pohjois-Amerikan markkinoilla pitää tehdä nimeä ennen kuin voi tehdä kauppaa. Lojerkin perusti alkutaipaleella liki ilmaiseksi fysioterapiaklinikoita maineikkaille toimijoille.

– Niillä markkinoilla hyvät referenssit poikivat ammattitaitoisen jälleenmyyjän käsissä nopeasti uusia kauppia. Myös yhteistyö alan kouluttajien kanssa

Tästä se lähtee. Petri Orre ja uusi laserleikkuri työstävät ohutlevystä hoitokalusteiden tuotannossa tarvittavat kappaleet. Toimitusjohtaja Ville Laine sanoo, että kun tuotanto on alusta loppuun omassa käsissä, asiakastarpeisiin pystytään vastaamaan ketterästi.

Kunnon markkinat aukeavat maailmalla

on toiminut. Kasvamme Pohjois-Amerikassa nyt tasaisesti. Nykyistä voimakkaampi kasvu vaatisi isommat resurssit erityisesti logistiikkaan.

Liiketoimintajohtaja Pekka Koski huomauttaa, että kotikulmilla liiketoimintaa helpottavat läheisyyden lisäksi myös muun muassa EU:n lääkinnällisten laitteiden direktiivit. Jatkossa kasvua haetaan erityisesti Venäjän markkinoilta.

– Suunta säilyy, sillä kansainvälistymisen on ollut ehto sille, että voimme olla olemassa Suomessa.

Iltaisin kauppa käy netissä

Lojer-konsernilla on Suomessa neljä tuotantoyksikköä. Vammalassa valmistetaan sairaalasänkyjä, terveydenhuollon leikkauk-, hoito- ja tutkimuspöytiä sekä fysioterapeuttien hoitokalusteita. Tytäryhtiö Rainer Rajala Oy valmistaa Lahden lähellä hierontapöytiä ja kauneudenhoitotuoleja ja Temelex Kempeleessä potilashuonekalusteita. Lisäksi yritys markkinoi muiden valmistamia kuntosalilaitteita sekä fysioterapia- ja liikuntatarvikkeita ja tarjoaa asiakkailleen huoltopalveluita.

– Olemme rakentaneet liiketoimintamme siten, että pystymme varustamaan täysin esimerkiksi lääkäriaseman, fysioterapiakli-

nikan tai vanhainkodin. Kiinnostus kokonaistoimituksia kohtaan kasvaa Suomessa ja lähialueilla, Ville Laine kertoo.

Nettikauppa on Pekka Kosken mukaan yhä tärkeämpi myyntikanava.

– Etenkin pienet fysioterapiayrittäjät ovat päivät kiinni yritystensä arjessa, ja ehdivät miettiä investointeja vasta iltaisin tai viikonloppuisin.

Lojer on alallaan siitä harvinainen yritys, että se valmistaa tuotteensa alusta lähtien itse. Äetsässä toimiva tytäryhtiö Kiikan Metalli tekee alumiinivalut koko konsernille ja hiljattain Vammalassa uusittu laserleikkuri irrottaa tuotannossa tarvittavat kappaleet ohutlevyistä.

– Uskon, että pienet yksiköt ovat tehokkaita yrityksen oman katon alla omilla erikoisalueillaan, Laine sanoo.

Männät kovilla Afrikassa

Vuoteen 2006 asti Lojer tunnettiin Vammalan Konepajana. Yritys aloitti toimintansa jo vuonna 1919 kotien metallituotteiden valmistajana. 1930-luvulta säilyneet hinnaston sivut taas esittelevät maataloudelle tarpeellisia koneita, ryynninlitistäjää ja viljansiirtäjää.

– Käsipumppuja Vammalassa on valmistettu 1930-luvulta lähtien, ja niistä ku-

luttajat meidät edelleen parhaiten tuntevat. Pumpputerkkimme Nira on muuten Suomen vanhimpia käytössä olevia rekisteröityjä tavaramerkkejä, Pekka Koski mainitsee.

Viime vuonna suomalaiset ostivat 10 000 Vammalassa valmistettua käsipumppua piha- ja porakaivoihin. Suomalaisen innostus puutarhojen ja mökkien hoitoon näkyy etenkin antiikkipumppujen suosiossa.

Afrikassa viisi miljoonaa ihmistä pump-paa päivittäin talousvetensä kaivoista Lojerin käsipumppuilla. Afrikan oloihin kehitetyt mallit valmistetaan tytäryhtiöissä Ghanassa ja Tansaniassa.

– Käsipumppu, joka kestää täällä yhden perheen mökkikäytössä vuosikymmeniä, ha-joisia siellä muutamassa kuukaudessa, sillä kaivot pumppuineen ovat kokonaisten kyl-lien käytössä.

Vammalan Konepaja aloitti hoitopöytien ja sairaalasänkyjen valmistuksen 1970-luvulla ja fysioterapian harjoitusvälineiden 1980-luvulla. Nyt käsipumppujen osuus liiketoiminnasta on enää 10 prosenttia. Nykyiseen mittaansa yritys kasvoi 1990-luvulla yrityskaupoilla.

Miksi halvin hinta aina ratkaisee?

Lojer kehittää tuotteitaan yhdessä terveydenhuollon ja fysioterapian ammattilaisten



Lojer Group

• Konserni Emoyhtiö Lojer Oy Vammalassa, tytäryhtiöt Temelex Oy Kempeleessä, Rainer Rajala Oy Pennalassa ja Kiikan Metalli Äetsässä sekä Medema Physio Ab Tukholmassa. Lisäksi tuotantoyksiköt Ghanira Ltd. ja Tanira Ltd Afrikassa ja osaomistus yhdysvaltalaisessa maahantuojayhtiössä.

Tuotteet terveydenhuollon ja fysioterapian hoitokalusteet ja

-tarvikkeet, käsipumput

Liikevaihto 16 miljoonaa euroa

Henkilöstö 150 neljässä maassa

Vienti 60 prosenttia liikevaihdosta

Lojer on toimittanut tähän mennessä yli 35 000 sairaala- ja hoitosänkyä. Mia Jokinen työskentelee kokoonpanossa, joka tapahtuu täysin käsityönä. Yhdessä tuotteessa saattaa olla viisisataakin osaa.

kanssa. Esimerkiksi kiropraktikkojen ja naprapaattien käyttämiä hoitopöytiä kehitettäessä yksi lähtökohta on, miten terapeutin työskentelyä voidaan edelleen helpottaa.

– Terapeutti ei tarvitse vaativassa liikehoitossa niin paljon omia voimia, kun hoitopöytä niveltyy moottorin avulla oikeista kohdista ja taipuu myös kolmiulotteiseen liikkeeseen. Markkinoilla on jo hoitopöytien neljäs sukupolvi, Pekka Koski kertoo.

Suuri osa Lojerin asiakkaista toimii julkisella sektorilla. Tarjousten tekeminen nieleekin yhä enemmän yrityksen aikaa.

– Ja se on kaikki pois myyjien kentällä tekemästä tärkeästä työstä. Mitä pienempi yritys, sitä haasteellisempaa on selvittää kilpailutuksen kiemuroista, Laine ja Koski sanovat.

He toteavat isojen organisaatioiden ostajien osaavan asiansa, mutta sanovat, että satunnaisesti investointeja tekevien tahojen kohdalla tulee joskus mieleen, löytyykö kilpailutukseen riittävästi osaamista ja näkemystä.

– Kun pöydälle ilmestyy kymmenien sivujen mittainen tarjouspyyntö, järjestelmä ei palvele tarkoitustaan. Käytännöt ovat kirjavia: toisinaan kaikki eturivin yritykset hylätään, ja samoilla kriteereillä sekä voitamme että häviämme kaupoja.

Ville Laine harmittelee, ettei päätösten perusteluina käytetä nykyistä useammin tuotteen koko elinkaaren kustannuksia, vaan hankintahetkellä halvinta hintaa.

– Sairaalasängynkin moottori tarvitsee jossakin elinkaarensa vaiheessa huoltoa. Silloin merkityksellistä on, miten nopeasti ja kustannustehokkaasti esimerkiksi takuhuolto toimii.

Työaika joustaa

Vammalassa Lojerilla työskentelee 70 ihmistä. Yrityksen pitkän historian ansiosta talossa on pitkiä työsuhteita – pisimmät ovat Ville Laineen mukaan jo viidennellä kymmenellä. Työntekijöiden keski-ikä on kuitenkin kohtuullisen alhainen 38 vuotta.

Laine toteaa, että nuorista osaajista täytyy kilpailla paikkakunnalla, jolla toimii useita metallialan töitä tarjoavia yrityksiä.

– Osallistuimme viime vuonna Vammalan ammattikoulun monitoimisorvin investointiin. Käytämme sorvia nyt oppilaitoksessa päivittäin, ja samalla opiskelijat oppivat nykyaikaisesta tuotannosta ammattimiehiltä.

Lojerilla hyödynnetään mahdollisuutta sopia työehdoista paikallisesti, ja henkilöstön kanssa on sovittukin molemminpuolisista työaikajoustoista sekä kannustepalkkauksesta.

– Työaika on vähintään neljä, enintään 12 tuntia päivässä. Työntekijät voivat tiimeissä päättää työaikansa itse, ja samoin vuorotyötä tekevät voivat keskenään sopia, milloin vuoro vaihdetaan. Järjestelystä on vain hyviä kokemuksia, Laine sanoo. •

Riikka Tietäväinen-Arola



Pekka Hirvonen
Varatuomari, ekonomi,
Tampereen Seudun Osuuspankki
Tampereen kauppakamarin
tilintarkastusvaliokunnan puheenjohtaja

Tilintarkastuslain siirtymäsäännöksiä

■ ■ ■ Tilintarkastuslaki tuli voimaan 1.7.2007. Lain siirtymäsäännökset ja voimaantulon aikataulu sisältävät asioita, jotka yritysten pitää ottaa huomioon, mutta eivät edellytä välittömiä toimenpiteitä.

Laki poistaa siirtymäajan jälkeen kaikilta yrityksiltä mahdollisuuden maallikkotilintarkastajien käyttämiseen. Tilintarkastajaksi tulee valita hyväksytty tilintarkastaja eli HTM- tai KHT-tilintarkastaja taikka HTM- tai KHT-yhteisö viimeistään sellaiselle tilikaudelle, joka päättyy 31.12.2011 jälkeen.

Uudessa tilintarkastuslaissa on tilintarkastuksen sisältöä koskevia säännöksiä. Siirtymäajan maallikkotilintarkastaja ei ole velvollinen soveltamaan näitä, esimerkiksi uuden lain määrittelemiä kansainvälisiä tilintarkastusstandardeja.

Lain voimaantulon jälkeen perustettavissa uusissa osakeyhtiöissä, osuuskunnissa, avoimissa yhtiöissä tai kommandiittiyhtiöissä ei voi enää valita maallikkotilintarkastajaa.

Tilintarkastuslaki poisti pieniltä yrityksiltä tilintarkastuspakon. Tilintarkastajan voi jättää valitsematta, jos sekä päättäneeltä että sitä välittömästi edeltäneeltä tilikaudelta on täyttynyt enintään yksi seuraavista edellytyksistä:


- 1) taseen loppusumma ylittää 100.000 euroa;
- 2) liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200.000 euroa; tai
- 3) palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä.

Pienten yritysten velvollisuus valita tilintarkastaja on lakannut 1.7.2007 lain tullessa voimaan. Tilintarkastajan valitsematta jättäminen edellyttää kuitenkin valintaa koskevien määräysten poistamista yhtiöjärjestyksestä, säännöistä tai yhtiösopimuksesta. Muutos on ilmoitettava kaupparekisteriin.

Myös asunto-osakeyhtiö ja asumisoikeusyhdystys voi valita tilintarkastajan vanhan lain säännösten mukaisesti niille tilikausille, jotka päättyvät viimeistään 31.12.2011. Sen jälkeen valittavan tilintarkastajan täytyy olla hyväksytty tilintarkastaja.

Ellei asunto-osakeyhtiön yhtiöjärjestyksestä muuta johdu, tilintarkastajaa ei tilintarkastuslain voimaantulua tarvitse valita asunto-osakeyhtiössä, jonka rakennuksessa on alle 30 huoneistoa – edellyttäen lisäksi, että enintään yksi kolmesta edellä yritysten osalta luetellusta tilintarkastusvelvoitteen ratkaisevasta tekijästä täyttyy (tase, liikevaihtoa vastaava tuotto tai palveluksessa olevien lukumäärä).

Yhdistysten tilintarkastuksessa ei tapahtunut uuden tilintarkastuslain myötä muutoksia. Kaikki yhdistykset ovat edelleen velvollisia valitsemaan tilintarkastajan, joka voi kuitenkin olla maallikko, jos se on ollut aiempien säännösten mukaan mahdollista. Oikeusministeriössä valmistellaan yhdistysten tarkastukseen liittyvää uudistusta. •



Laki poistaa siirtymäajan jälkeen kaikilta yrityksiltä mahdollisuuden maallikkotilintarkastajien käyttämiseen.