



Huipputeknologiaa. Hoitotasoihin piiloutuu putkirakenteiden lisäksi valokomponentteja, moottoreita, kaasujousia sekä monenlaista muuta teknologiaa. Vammalalainen Risto Koskinen on konepajalainen jo 40 vuoden ajan, ja osaa hoitotason kokoonpanon vaikka unissaan.

Vammalan Konepaja

■ Niilo Ranni perusti Vammalan Konepajan 1919 valmistakseen maatalouden työkaluja.

■ Sodan jälkeen yritys tuli tunnetuksi kaivojen käsipumpuista, josta 1970-luvulta lähtien vietiin myös Afrikkaan Suomen kehitysapuna.

■ Ensimmäiset askeleet kohti sairaala- ja fysioterapiakalusteiden valmistusta konepaja otti 1970-luvulla.

■ Vammalan Konepaja on konserni, johon kuuluvat Kempeleessä sairaalakalusteita valmistava Temlex Oy, Orimattilassa fysioterapian tukkukauppana toimiva Rainer Rajala Oy, alihankintaa Vammalan Konepajalle hoitava Kiikan Metalli Oy sekä Ruotsissa fysioterapiatuotteita tukkukauppaava Medema Physio Ab, Ghanassa käsipumpuja valmistava Ghanira Lrd sekä Tansaniassa käsipumpuja tekevä Tanira Ltd.

■ Konsernin palveluksessa on noin 150 henkeä, joista puolet Vammalassa.

■ Konsernin liikevaihto nousee tänä vuonna 17 miljoonaan euroon. Liikevaihdosta 2/3 tulee viennistä tai ulkomailta tapahtuvasta toiminnasta.

■ Vammalan Konepajan tunnetuin tuotemerkki sairaala- ja fysioterapiakalusteissa on Lojer.

Terveysten kaipuu luo markkinat Vammalan Konepajalle

Sairaalateknologia: Kalustevalmistuksen lisäksi konsernilla on fysioterapian tukkukauppoja

A Riitta-Liisa Pirttikoski

VAMMALA

Kun Vammalan Konepajan toimitusjohtaja **Ville Laine** alkaa puhua ensi kuussa lanseerattavasta suklaahierontaöljystä, kuulija epäilee ymmärrystään. Turhaan, sillä uutuustuote todella kuuluu konepajan tuotesortimenttiin, ei tosin suoraan, vaan tytäryhtiön kautta. Vammalan

Konepaja Oy on kotimaisen sairaalateknologian markkinajohtaja, joka pitää käsissään sairaalaja fysioterapiakalusteiden valmistuksen lisäksi huomattavan määrän pehmeiden fysioterapia tuotteiden tukkukauppaa.

– Toimialueemme on ihmisen ikuinen kaipuu terveyteen, herkeää markkinointijohtaja **Pekka Koski** runolliseksi.

Konepajan luotsasi fysiotera-

pian maailmaan edellinen toimitusjohtaja ja nykyinen hallituksen puheenjohtaja **Seppo Suuri-niemi**. Kuten monesti, menestyksekkäät ideat lähtivät kotoa keittiön pöydän äärestä ja fysioterapeuttipuolison kanssa käydyistä keskusteluista.

Tänään fysioterapian hoitopöydät sekä sairaaloiden kalusteet, leikkauspöydät, sängyt ja erilaiset apuvälineet edustavat

konepajakonsernin tuotehuippua. Puolet suomalaisista sairaaloista tai hoitolaitoksista käyttää Vammalassa tai tytäryhtiössä **Temelx Oy:ssä** Kempeleessä valmistettuja kalusteita ja hoitolaitteita. Peräti kaksi kolmasosaa konsernin liikevaihdosta muodostuu viennistä tai ulkomailla tapahtuvasta toiminnasta.

Päävientikohde Vammalan Konepajalla ovat Eu-maat, mut-

ta vientiä tapahtuu lähes kaikille mantereille. Venäjän ja entisten IVY-maiden kasvavat kansantaloudet kiinnostavat konepajaa. Myös Hong Kong ja Japani ovat merkittäviä vientimaita.

Tavanomaisella, muun muassa Puolasta ja Tsekistä kilpaillulla kalustetuotevalikoimalla vientiä ei kannata yrittää. Vammalan Konepaja hakee markkinoita jatkuvalla tuotekehittelyllä.

– Pyrimme kehittämään maailmanlaajuisestikin ainutlaatuisia tuotteita, **Ville Laine** sanoo.

Tuorein onnistuminen on sähköisesti omilla moottoreillaan toimiva, kokoon taittuva sänky, jota voi käyttää yksi henkilö, ja joka tarpeen vaatiessa mahtuu jopa pieneen hissiin. Patentoitu uutuus on nopeasti saanut jalansijan muun muassa apuvälineyksiköissä.

Tuotekehittelyn taustalla on joukko hoitoalan ammattilaisia, kuten fysioterapeutteja, jotka testaavat tuotteita ja osallistuvat valmiiden kalusteiden myyntityöhön. Tuotekehitystä tehdään

konsernin kussakin yrityksessä, ja vuosittain siihen varataan 6–8 prosenttia liikevaihdosta.

Yrityssostot kiinnostavat

Oma osanaan Vammalan Konepajan nykypäivässä ovat fysioterapian pehmeään puoleen keskittyneet tytäryhtiöt **Rainer Rajala Oy** ja ruotsalainen **Medema Physio Ab**. Kyseessä ovat teraphoitojen tukkukaupat, joista myydään tarvikkeita hoitotasoisista öljyihin ja geeleihin.

Laineen ja Kosken mukaan fysioterapian alan näkymät ovat lupaavat. Väestön ikääntyminen ja lisääntyvä hyvinvointi saavat ihmiset entistä useammin hakeutumaan hoitopalvelujen ääreen.

Konepaja pyrkii noin 15 prosentin liikevaihdon kasvuun vuosittain. Yhtiö on valmis kiinnostaviin yrityskauppoihin. Sellaisen kautta se sai tärkeimmän tuotemerkinsä vuonna 1990 ostamalla **Oy Lojer Ab:n** liiketöiminnan ja tavaramerkin.

Konepajan kaivonpumppu oli aikansa brändi

Jos Vammalan Konepaja ei yrityksenä tunnu tutulta, miellelytymä omakotitalon pihamaan tai kesämökin kaivonpumppuun voi tuoda ahaa-elämyksen.

Käsivoimalla toimivat kaivonpumput tulivat Vammalan Konepajan tuotevalikoimaan jo 1930-luvulla, mutta varsinainen hitti niistä tuli sodanjälkeisen rakennusbuumin ja myöhemmin kesämökkirakentamisen kautta. Ko-

nepajan pumppuun oli onnistuttu kehittelemään painevoima, joka teki laitteen ylivoimaiseksi kilpailijoihin nähden. Tuhansilla omakotitalojen ja kesämökkien tonteilla on pumpattu juomavesi **Nira-käsi**pumpun avulla.

Vammalan Konepajan kaivonpumput edustavat myös suomalaista kehitysyhteistyötä. Konepaja kokeili ensin tavallista yksityistalouden pumppua Tansa-

niassa Suomen ensimmäisessä kehitysapuvesiprojektissa.

Pumppu ei kestänyt, mutta tuotekehitys toi vastauksen. Raskasta käyttöä kestäviä kyläpumppuja vietiin myöhemmin ympäri Afrikkaa. Maailmanpankki innoisti konepajan perustamaan tytäryrityksen Tansaniaan paikallista valmistusta varten. Myöhemmin toinen tytäryhtiö syntyi Ghanaan.

Kehitysapuvarojen leikkaus katkaisi Suomen vesiprojektit Afrikassa. Nykyään konepajan afrikkalaiset tytäryhtiöt valmistavat pumppuja lähinnä kansainvälisille avustusjärjestöille. Noin viisi miljoonaa afrikkalaista nostaa juomavetensä suomalaisperäisen pumpun avulla.

Kotimarkkinoille pumppuja valmistetaan edelleen kymmenisen tuhatta vuosittain.