

vun

VESA-MATTI VÄÄRÄ



INVESTOINTI. LM Group keskittyy Paraisilla muun muassa lähinnä käsi-instrumenttien valmistukseen.

LM Group

Mitä tekee: Hammashoidon käsi-instrumentteja, ultraäänilaitteita ja jauhepuhdistimia
Perustettu: 1973
Toimitusjohtaja: Timo Helenius
Kotipaikka: Parainen
Henkilöstö: 100
Liikevaihto: 10 milj. euroa (2015)
Nettotulos: 2 milj. euroa (2015)
Omistus: Planmeca Group, jossa Heikki Kyöstilä perheineen enemmistöomistaja ja veli Tapio Kyöstilä perheineen omistaa 20 prosenttia

hitaita ja työläitä. Rfid-tekniikka instrumenttien seurantaan ovat kehittäneet kilpailijatkin, mutta vasta suomalaisyhtiö teki sillä läpimurron.

”Dental Trackingissa ei tarkisteta instrumentteja erikseen vaan kerralla koko tarjotin tai jopa laatikollinen.”

NYKYISIN yrittäjä luennoi kokemuksestaan ja tarjoaa muille vertaistukea, jota hän itse ei koskaan saanut.

Luennointi sopii Aaltoselle, joka oli jo parinkymmenen vuoden ajan työllistännyt itsensä juontokeikoilla. Yle TV1:n kuuluttajana toimineelle ja tuhansia tapahtumia juontaneelle naiselle sairaudesta ja ennen kaikkea paranemisesta luennoiminen tuntui luonnolliselta.

Kuin huomaamatta perinteiset keikat alkoivat pikkuhiljaa vaihtua hyvinvointitapahtumien ja terveystemppujen juontohommiin.

Syöpä toi Aaltoselle paitsi elämäntehävän myös uuden elinkeinon.

Juonto- ja luennointikeikkojen lisäksi Aaltonen on alkanut järjestää hyvinvointiretriittejä stressivalmentajana **Miia Huutin** kanssa. Huitti on toipunut vakavasta uupumuk-

LM Group koostuu kahdesta yhtiöstä. *LM Dental AB* valmistaa ultraäänitekniikkaan perustuvia hammas työkaluja Ruotsin Nynäshamnissa. *LM-Instruments Oy* keskittyy lähinnä käsi-instrumenttien ja oikomis-kojeiden valmistukseen Paraisilla.

Paraisille on juuri valmistunut uusi 1500 neliön tehdasinvestointi. Neljän miljoonan euron investointi sisälsi tuotantolaitoksen lisäksi myös kone- ja laiteinvestointeja. Tuotekehitykseen yhtiö käyttää keskimäärin 10 prosenttia liikevaihdostaan.

Paraisten asema yhtiön tuotevalmistuksessa on vahvistunut ja työntekijöiden määrä kasvanut. Ruotsin tehdas jatkaa ja keskittyy uusien tuoteinnovaatioiden kehittämiseen.

”Tuotantomme on pitkälle automatisoitua ja robotisoitua. Siksi koko tuotantomme on voitu pitää Suomessa, vaikka viennin osuus tuotannosta on 80 prosenttia”, Helenius sanoo.

Pohjoismaiden ohella Japani on tärkeä vientimaa. Muita suuria ovat USA, Englanti, Italia, Sveitsi ja Ranska.

”Emoyhtiömme Planmeca on yksi hammaslääketieteen suurista valmistajista ja sen tunnettuudesta on ollut apua viennissämme.”

Yhtiö käyttää tuotevalmistuksessaan jonkin verran kotimaisia alihankkijoita. Yrityksessä on pohdittu myös yhteistyökumppanin hakemista avuksi rfid-tekniikan globaalissa kaupallistamisessa, mutta päätöksiä ei ole tehty.

Yhtiön riesana ovat sen tuotteista tehdyt halpapakopiot. Suomeenkin on myyty pakistanilaisia ja kiinalaisia kopiotuotteita.

”Olemme reagoineet asiaan, mutta kopiovalmistajia vastaan on vaikea taistella. Se ihmetyttää, että Suomessakin niitä tunnutaan jonkin verran käytettävän”, Timo Helenius sanoo.

sesta ja tarjonnut vertaistukea muille vastaavaa kokeneille.

”Luennoimme paljon yhdessä ja huomasimme, että ihmisillä on tarve kuulla ja saada tukea. He haluavat imeä sitä positiivisuutta ja hyvää, josta luennoimme. Syntyi idea, miksemme tekisi tätä suuremmin.”

Kaksikko kehitti tuotteen, jota he kutsuvat paranemiskonseptiksi.

”Se on jotain sellaista, mitä olisin itse aikoinani kaivannut ja mistä olisin ollut valmis maksamaan. Idea on järjestää paranemiskursseja, joissa on mukana lääkärit, ravintoterapeutit, luennoitsijat ja tietysti vertaistuki.”

Suurimman osan liikevaihdosta tuovat yhä hyvinvointikeikat ja juontotyöt. Niiden ansiosta nyt voi kuitenkin suunnitella ja toteuttaa unelmaa hyvinvointiretriiteistä.

”Niissä on valtava potentiaali.”



PULLONKAULA. Osaavien koneistajien löytäminen on merkittävä ongelma Hellmanin Konepajalle. ”Olemme hakeneet koneistajaa vuoden”, Anne Nurminen ja Niko Olanterä kertovat.

Satavuotias muutti elämäntapansa

Käänteentekijät 4/5

Sarja kertoo yrityksistä, jotka ovat selvinneet vaikeuksista muuttamalla toimintaansa.

Konepaja-alan murros pakotti Hellmanin Konepajan päivittämään toimintatapansa.

Risto Pennanen
 k.lyritys@kauppalehti.fi

Finanssikiiriin jälkimainingeissa suomalaiset teollisuusjohtajat ymmärsivät, että maailma muuttui pysyvästi, eivätkä sitä edeltäneet vuodet palaa.

”Silloin viimeistään useimmille kirkastui, että pitää muokata omaa tekemistä, jos aikoo metallialalla Suomessa pärjätä”, sanoo *Hellmanin Konepajan* hallintopäällikkö **Anne Nurminen**, joka on yksi perheyhtiön omistajista.

Hellmanin liikevaihto putosi vuonna 2013 vajaalla kolmanneksella. Ensi vuonna sata vuotta täyttävä perheyhtiö alkoi katsoa kriittisesti omaa toimintaansa ja miettiä, mitä asioita voisi tehdä aiempaa paremmin.

Yhtiö järjesteli uudelleen toimintaansa ja investoi uuteen sorvauskeskukseen. Nyt yhtiö voi tehdä yhdellä tai kahdella koneella saman, jossa se aiemmin käytti neljää konetta.

Muutos on merkittävä, sillä koneen vaihtaminen ja uusien asetusten tekeminen vie paljon aikaa. Hellmanin työstämässä kappaleissa aikasäästö voi olla jopa 30 prosenttia.

”Toimitusaikamme on nopeutunut ja hintakilpailukykyämme parantanut. Siksi voimme osallistua myös tarjouskilpailuihin, joihin emme en-

nen uudistuksia kyenneet”, sanoo yhtiön toimitusjohtaja **Niko Olanterä**.

HELLMANILLA uskotaan, että läheisyys *Metson* ja *Helenin* kaltaisten asiakkaiden kanssa on yhä etu, jos oma toiminta on tehokasta. Laatu ja nopeus ovat vahvoja aseita kilpailussa.

Kokonaiskustannuksia laskettaessa halpamaiden kustannustaso on mahdollista peitota. Halvemman hintatason maissa kustannuksia lisäävät muun muassa työstön laatu ja materiaalien vaihteleva taso. Lisäksi rahtikustannukset voivat olla merkittävät yksittäiskappaleissa ja lyhyissä sarjoissa, joita Hellman asiakkaalleen toimittaa.

Kun Hellman uudisti toimintansa, yritys alkoi hoitaa asiakkaiden puolesta puskurivarastointia. Asiakas voi tilata tarvitsemansa kappaleen juuri silloin kun tarvitsee.

TÄRKEÄ muutos oli myös kirjanpito toimiston vaihtaminen. Nyt yhtiö saa aiempaa nopeammalla aikavälillä tarkempaa tietoa tilanteestaan.

Reaaliaikainen taloustieto on erityisen tarpeen alalla, jolla suhdannevaihtelut ovat voimakkaita. Lisäksi uusi toimisto tukee johtoa lukujen taustojen avaamisessa.

Tarkka taloustieto auttaa hinnoittelussakin. Etenkään pienen perheyhtiön ei kannata kasvattaa liikevaihtoa tappiollisilla toimituksilla.

”Jalostusarvo ja kannattavuus ovat liikevaihtoa tärkeämpiä lukuja. Jos yritys ei saa jotain asiakassuhdetta kohtuullisella aikavälillä kannattavaksi, on viisaampaa vaihtaa luopua asiakkuudesta ja pudottaa liikevaihtoa, jos kannattavuus paranee”, Anne Nurminen sanoo.

Johto oivalsi myös, että järjeistämistarve koskee tuotannon lisäksi johdon omaa toimintaa. Toimihenkilöiden toimenkuvia tarkennettiin niin, että vastuu tuotannon ja asiakassuhteiden kaltaisista keskeisistä asioista on selvästi yhdessä paikassa.

Tässä yhteydessä tieto siirret-

Hellmanin Konepaja Oy

Tekee: Konepajateollisuuden alihankintaa
Perustettu: 1917
Kotipaikka: Helsinki
Toimitusjohtaja: Niko Olanterä
Henkilöstö: 20
Liikevaihto: 2,8 milj. euroa (2015)
Nettotulos: 0,12 milj. euroa (2015)
Omistus: Pauli Nurminen 60%, Anne Nurminen 20%, Tuomas Nurminen 20%

Toimi näin murroksessa

- Toimintatapoja** kannattaa uudistaa, vaikka asiat olisivat kunnossa.
- Sitouta** koko henkilöstö muutokseen hyvin, muuten muutos jää paperille.
- Tiedota** henkilöstölle niin paljon kuin voit, väärät huhut lähtevät helposti liikkeelle.
- Kannattavuus** on liikevaihtoa tärkeämpi luku. Hinnoittele oikein, keskity kannattavaan tekemiseen.
- Ulkopuolinen** TMC-konsultti avaa silmiä ja pitää muutoksen rytmissä niin, ettei kehitystyö jää arjen jalkoihin.

LÄHDE: HELLMANIN KONEPAJA

tiin mapeista tiedonhallintajärjestelmään, jotta se on kaikkien asianosaisten saatavilla.

Uudistusten jälkeen yrityksessä on herännyt vahva kasvusenne. Siitä kertoo huhtikuussa vahvistettu yrityskauppa, jolla Hellman osti ammattityökaluja toimittavan *Protools Oy:n*.