

> Hissistä astuu hyväkuntoinen **Antti Limingoja**.

– Tässä tämä nyt on, sanoo Limingoja ja kaivaa salkustaan kovasti kehuja saaneen satulaistuimen.

Limingoja oli jo aikaisemmin puhelimessa sanonut, että hyvällä keksinnöllä on aina yksi petteämätön tunnusmerkki. Hyvä keksintö on niin simppeleä, että ihminen tajuaa yhdessä sekunnin sadasosassa, millaiseen käyttöön se on tarkoitettu.

Sen perusteella Limingojan keksimä Human Tool -satulaistuin on hyvä. Siitä näkee heti, että se on apuväline, joka asetetaan takapuolen alle konttorituolin päälle.

Satulaistuimen ideana on pitää istumatyötä tekevä ihminen koko ajan pienessä liikkeessä. Sillä tavalla istuimen käyttäjä vahvistaa kuin vahingossa omia lihaksiaan, ja vahvoilla lihaksilla hän pystyy ehkäisemään ja korjaamaan orastavia selkävaivojaan.

Limingoja muistuttaa, että selkävaivat ovat Suomessa toiseksi yleisin syy työntekijöiden sairauspoissaoloihin. Niiden edelle eivät mene kuin mielenterveysongelmat.

– Suomessa on ruvettu vasta tällä vuosikymmenellä tajuamaan, että toimistotyötä tekevien selkävaivat eivät johdu huonosta istuma-asennosta vaan liikkeen puutteesta, Limingoja sanoo.

– Satulaistuimen valtti on nimenomaan se, että istuin ohjaa henkilön heti hyvään asentoon ja panee hänet liikkumaan. Se vaikuttaa välittömästi syviin keskivartalolihaksiin. Ne taas ovat selän kunnon kannalta äärimmäisen tärkeitä, paljon tärkeämpiä kuin tuollaiset, tai siis tällaiset, sixback-tyyppiset vatsalihakset.

**Antti Limingoja on** 49-vuotias yrittäjä Pyhäjoelta Perämeren rannalta Raahan ja Kalajoen välistä. Siellä hän pyörittää Limingoja Oy -nimistä firmaansa, joka on työllistänyt viime aikoina 4–6 henkeä ja tehnyt liikevaihtoa 200 000–500 000 euroa vuodessa.

Yhtiön liikeideana on kehittää ja valmistaa ergonomisia apuvälineitä: jalkatukia, käsitukia, selkätukia ja nyt näitä satulaistuimia. Tuotemerkkejä on kaksi: Termi ja Human Tool. Termi-tuotteet markkinoidaan ergonomiavälineistään kuulun Beltonin kautta. Human Tool on Limingojan tuotemerkki, ja sitä jaetaan yhtiön omia kanavia pitkin.

Limingoja perusti yhtiönsä vuonna 1984. Saman vuosikymmenen lopulla hän kehitti tietokonetyöskentelyssä käytettävään rannetuen. Siitä oli hilkulla tulla kansainvälinen menestystuote.

– Olin menossa rannetuen kanssa täysin neitseellisille massamarkkinoille, mutta en osannut hyödyntää tilannetta. Patentoin tuotteesta vain yhden osa-alueen. Minun olisi pitänyt patentoida se laajemmin, mutta kun ei ollut osaamista eikä varsinkaan rahaa. Nyt hän niille rannetukimarkkinoille ei ole enää mitään menemistä.

Limingoja sanoo toimineensa melkein

» **Suomalainen muotoilu on sisäänlämpiävä liike, joka elää vain itseään varten.**»



– Ihmisten selkävaivat eivät johdu niinkään huonosta istuma-asennosta kuin liikkeen puutteesta, Antti Limingoja sanoo.

neljännesvuosisadan ajan yrittäjänä ennen kuin oli hoksannut, että hänenkin kannattaisi alkaa kasvattaa firmaansa.

– Suomessa yritykset ovat jakaantuneet kahteen kastiin niin, että toisessa päässä ovat pienet käsityöfirmat ja toisessa suuryritykset. Siinä välissä ei ole oikein mitään. Kuitenkin juuri siihen, käsityönä tehtyjen tuotteiden ja Kiina-sarjojen väliin, mahtuisi kokonainen maailma, Limingoja kuvailee.

Hänen mukaansa yksi erittäin iso ongelma kasvuhakuisten firmojen kannalta on se, että suomalaiset muotoilupiirit eivät ymmär-

rä omaa asemaansa uuden teollisen tuotannon pönkittäjänä. Siitä hän sanoo saaneensa katkeran opetuksen jo 1990-luvun alussa, jo loin hän osallistui suunnittelemaan Termi-tuotteilla silloisen Design Forum Finlandi järjestämään muotoilukilpailuun.

– Vaikka kaikille kilpailun osanottajille luvattiin jatkoa ajatellen asiantuntijoiden netvoja, minun näytekappaleitani ei edes kommentoitu mitenkään. Olin tuonut tuomareille arvioitavaksi maailmanluokan tuotteen, jolla on valmistettu myöhemmin muuall miljoonia kappaleita. Ja sitten siellä kilpailussa palkittiin kaikennäköisiä pajupunoksia joilla ei ole mitään tekemistä teollisen yrittämisen kanssa.

– Edelleen niissä porukoissa palkitaa herkimmin nuoria muotoilualan opiskelijoita, joiden suunnittelemat tuotteet tuova mieleen lähinnä **Alvar Aallon**. Suomalainen muotoilu ei ymmärrä omaa yhteiskunnallista merkitystään. Välillä tuntuu, että kokeala on pelkkä sisäänlämpiävä liike, joka elää vain itseään varten.

**Pyörillä nyt vielä** hetki Limingojan kehittämää satulaistuinta ja kysytään, miten ai kuinen mies voi tulla juuri tuollaisen häkkyrän keksineeksi.

– Keksintöihin pätee sama sääntö ajusen alkuperäistä syntytietoa on mahdotonta jäljittää. Kyse on ilman muuta siitä, että ajatus kypsyy ensin keksijän alitajunnassa. Jos joku ajattelee, että nyt pä minä alan kelsiä oikein rankasti, niin varmasti ei tule mitään valmista.

Satulaistuin oli pullahtanut Limingoja selkäytimestä kesälomamatkalla Italian Rivieralla kolmisen vuotta sitten.

– Se välähti toisen matkapäivän aamun ja loma oli pilalla saman tien. Sen jälkeen en osannut ajatella mitään muuta. Kun pääsi kotiin, aloin oikeasti suunnitella tuotetta. Ensimäinen prototyyppi valmistui puolitoista vuotta sitten, ja ensimmäinen tuote saatiin markkinoille noin vuosi sitten. Tämä viimeisin versio on ollut myynnissä puoli vuotta.

Aluksi kauppa kävi Limingojan mukaan nihkeästi. Sitten hän löysi Asahi-terveysliikuntamenetelmän kehittäjien kanssa yhteisen sävelen ja kääntyi alan ammattilaisten eli lähinnä lääkärikeskusten, fysiatristen hoitolaitosten ja liikunnanohjaajien puoleen. Nyt istuimia on myyty jo parituhatta kappaletta. Suomen lisäksi niitä on mennyt Ruotsiin ja Norjaan.

Mielenkiintoisimpia satulaistuimista kiinnostuneita tahoja on Limingojan mukaan Finnair. Eduskunnassakin niitä jo kuulemma käytetään. Suurin osa loppukäyttäjistä on kuitenkin normaaleja yksityishenkilöitä, jotka hankkivat istuimen työpaikalleen ja kuitaavat ostoksen tavalla tai toisella työnantajallaan.

Paljonko se istuin muuten maksaa?

– Alvin kanssa 149 euroa. Siis suunnilleen saman verran kuin hyvät lenkkarit. \*