

Savon Yrittäjien miljoonahanke vie yrityksiä maailmalle

Pohjois-Ruotsissa, Puolassa ja Ukrainassa on nyt suuria vientimahdollisuuksia suomalaisille. Yrittäjäjärjestö ei jäänyt odottamaan.

Kuopio

Vuokko Viljakka
k.yritys@almamedia.fi

Yritysten kansainvälistyminen ei ole rakettitiedettä. Se on haastavaa, mutta ei mahdotonta. Näin vakuuttaa Savon Yrittäjien toimitusjohtaja **Paula Aikio-Tallgren**. Aluejärjestö on nyt viemässä pohjoissavolaisia yrityksiä kädestä pitäen Pohjois-Ruotsin, Puolan ja Ukrainan markkinoille.

Savon Yrittäjät polkaisi vuoden alussa vauhtiin International Call -kansainvälistymispalvelun, tuttavallisemmin IC:n. Mukana oli toukokuussa 33 yritystä. Niiden liikevaihto on yhteensä noin 185 miljoonaa euroa ja ne työllistävät 900 ihmistä.

"Tavoitteena on pyörittää kolmessa vuodessa myllyn läpi noin 60 yritystä. Kaikki haluavat lisäkauppaa. Kotimaan markkinat ovat kuitenkin rajalliset ja siksi kasvua on haettava viennistä."

IC TAVOITTELEE mukana oleville yrityksille asiakkaita, sopimuksia, tilauksia ja euroja. Pohjois-Ruotsi valikoitui kohteeksi siksi, että siellä on menossa miljardi-investointeja vih-

reään siirtymään. Siellä rakennetaan nyt teräs- ja vetytehtaita, rautateitä, teitä, muuta infraa, asuntoja, päiväkotia ja kouluja.

Puola on mukana Euroopan tärkeänä kauppalueena. Rajamaana se on myös yrityksille portti Ukrainan jälleenrakentamismarkkinoille.

"Sodasta huolimatta Ukrainan talous pyörii. Siellä esimerkiksi rakennettiin asuntoja viime vuonna enemmän kuin Suomessa."

Aikio-Tallgren on seurannut kansainvälistyviä yrityksiä 1980-luvulta asti. Hän on tehnyt julkitilakalusteiden vientikauppaa Keski-Eurooppaan, opiskellut kansainvälistä kauppaa ja istunut muun muassa Lapin kauppakamarin ja Team Botnian (nykyinen Business Tornio) hallituksissa. Hän muutti viisi vuotta sitten Savoan Torniossa ja toi mukanaan tavan ajatella, ettei raja ole este kaupankäynnille.

Jokainen IC-yritys määrittää itse tavoitteensa.

"IC-yritykset ovat erilaisia, suuria ja pieniä. Toisilla on vientiä, toiset ovat vasta aloittamassa sitä. Emme voi siksi asettaa yrityksille samantyyppisiä euro- tai prosenttitaavoitteita."

Vaikka Suomi satsaa hyvin kansainvälistymispalveluihin ja yritykset ovat niissä mukana, jää moni asia

hänen mukaansa ylätasolle, ohueksi yläpilveksi.

"Missä on konkretia? IC rakentaa kontaktit ja verkostot kohdemaihin. Näin yrityksillä on uudessa maassa heti tutut kasvot, puhelinnumerot ja sähköpostiosoitteet."

Yksi tärkeimmistä Ruotsin kontakteista on Norrbottens Handelskammare Luulajassa. IC-verkostossa on mukana myös Business Tornio ja Pohjoiskalotin Rajaneuvonta.

Yhteys on auki myös *Ukraina Office*n, yksityiseen konsulttipalveluyritykseen. Pian työnsä aloittava, IC:n kolmas asiantuntija tuo tietotaitonsa kansainvälistymisestä Ruotsiin ja Puolaan.

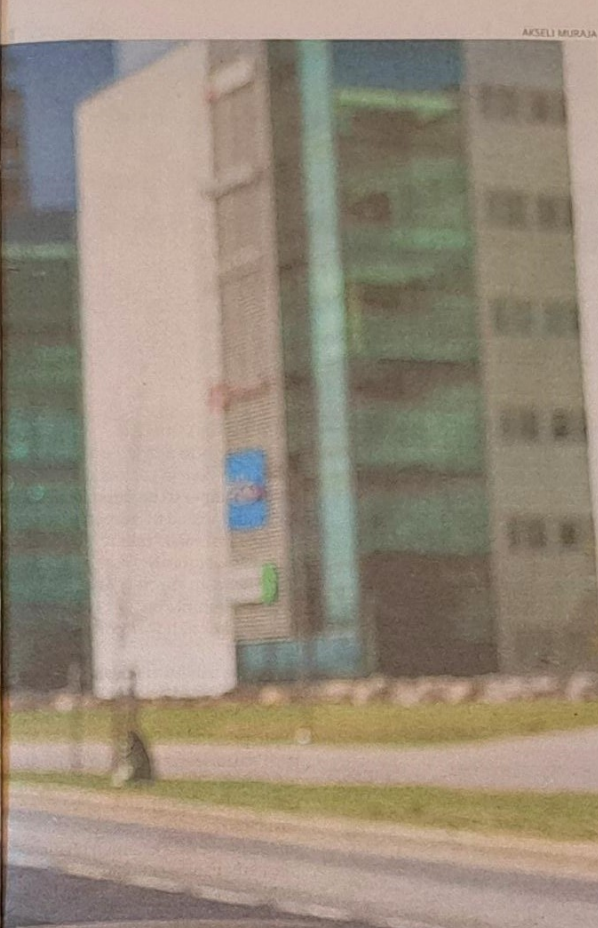
IC on järjestänyt muun muassa yhteyshenkilöiden tapaamisia, mistä on polkinut asiakaskontakteja ja osalle jo sopimuksia. Palvelu tarjoaa myös ulkopuolisten asiantuntijoiden apua ja koulutuksia.

IC järjestää tammikuussa IC-yritysten kohdemarkkinamatkan Pohjois-Ruotsiin. Vastaava matka on tulossa myöhemmin Puolaan. Yritykset maksavat matkansa osittain itse. Kaikki muu on palvelussa ilmaista.

IC on suunnattu etupäässä rakentamisen, teollisuuden, alihankinnan ja asiantuntijapalveluiden toimialoille. Kaikille IC-yrityksille



AKSELI MURAJA



AKSELI MURAJA

Fakta

International Call

Mikä: Yritysten kansainvälistymishanke

Tuottaja: Savon Yrittäjät, jolla on noin 3 000 pohjoissavolaista jäsenyritystä

Kohteet: Pohjois-Ruotsi, Puola ja Ukraina

Työllistää: Neljä hankehenkilöä sekä ulkopuolisia asiantuntijoita

Rahoitus: Liki miljoona euroa, kunta-rahoitus 130 000, yksityinen rahoitus noin 60 000 euroa ja loput ESR-rahoitusta

Kesto: 2024–2026

Mukana: Toukokuussa 33 yritystä, mukaan voi vielä hakea

Tavoite: Lisätä vientiä Pohjois-Savossa ja tehdä palvelu pysyväksi

VIENTIMARKKINAT. "Pohjois-Ruotsissa on nyt suuri vaihde päällä. Ihmettelen, ettei monikaan suomalaisfirma ole vielä hoksannut mennä sinne. Me olemme. Eihän Kuopiostakaan ole kuin 4,5 tunnin ajomatka sinne", sanoo Savon Yrittäjien toimitusjohtaja Paula Aikio-Tallgren.

IC rakentaa kontaktit ja verkostot kohdemaihin."

Paula Aikio-Tallgren
toimitusjohtaja, Savon Yrittäjät

UKRAINAAN. Kuopiolainen ohjelmistoyritys Fenten Oy Dox Systems on mukana IC-palvelussa. Kuvassa yrityksen myyntipäällikkö Tommi Tolvanen (vas.) ja toimitusjohtaja Mikko Tauriainen sekä Savon Yrittäjien Paula Aikio-Tallgren.

mietitään palvelussa kärjet ja hiotaan ne vientikuntoon.

"Vaikka firmalla olisi Suomessa monta kivijalkaa, kansainvälisessä kaupassa kannattaa keskittyä kärkituotteisiin ja -osaamiseen."

TOIMITUSJOHTAJAN mukaan viennin edellytyksenä ei tarvitse olla innovatiivinen huipputuote tai palvelu, vaan se, että myyntikanavat ovat oikeat ja kaikki toimii luotettavasti. Esimerkiksi kuopiolainen kuljetusyritys perusti jo viime vuonna AB:n Pohjois-Ruotsiin. Yritys vastaa sinne avautuneen terästehtaan kuljetuksista. Se on vienyt sinne omaa kalustoa ja työntekijöitä ja palkanut jo ruotsalaisiakin töihin.

"Tämä on hieno esimerkki. Läsnaolo kohteessa on tärkeää. Siksi pitää miettiä, kannattaisiko avata sivuliike tai perustaa tytäryritys."

Aikio-Tallgren kehottaa herättämään positiivisuutta vientikaupan mahdollisuuksiin.

"Jo 1980-luvulla korostettiin, että vienti on kauhean vaikeaa. Usein unohdetaan myös se, että toimimme nyt EU:n sisämarkkinoilla."

Hän ei näe IC:stä huolimatta toiveunia Pohjois-Savon viennin räjähdysmäisestä kasvusta. Pohjoissavolaisista yrityksistä 16 prosenttia on vientiyrityksiä. Koko maan keskiarvo on 21 prosenttia. Maakunnan tavoite on tuplata vientiyritysten määrä 2030 mennessä.

"IC tuuppaa meidät takaisin vientimarkkinoille"

Savolaisen Sepa Oy:n infratuotteet löysivät markkinaraon Ruotsista.

Keitele

Vuokko Viljakka
k.yritys@almamedia.fi

Keiteleläisen *Sepa Oy:n* väliaikainen toimitusjohtaja **Sampsa Pöllänen** on varma, ettei yritys olisi itse löytänyt vientikontakteja yhtä nopeasti kuin Savon Yrittäjien International Call eli IC-kansainvälistymispalvelussa.

"Ei oltaisi tässä nyt, jos oltaisiin tehty kaikki itse. IC on antanut meille suoria kontakteja Pohjois-Ruotsin oikeisiin henkilöihin ja auttanut Ukrainan markkinakartoituksessa. Palvelu on mainio malli viennin edistämiseksi."

Muun muassa kattoristikoiden, melusteiden sekä siltamuotteiden valmistava Sepa on jo saanut jalansijaa Pohjois-Ruotsin sekä Saksan markkinoille. Se odottaa paljon myös Puolasta sekä Ukrainan jälleenrakentamisesta. Sepan Keiteleen tehdas on alan suurin Pohjois-Euroopassa.

"Kartoitamme parasta aikaa tytäryhtiön tai sivuliikkeen avaamista Ruotsiin ja Saksaan."

Toimitusjohtajan lisäksi IC-kouluksiin ja tietoisuuteen osallistu-



AKSELI MURAJA

KANSAINVÄLISYYT. Sepa Oy:n väliaikaisen toimitusjohtajan Sampsa Pölläsen mukaan vientikaupan onnistumisen avain on asiantuntemus.

Yritys

Sepa Oy

Tekee: Taloteollisuuden ja infrarakentamisen puutuotteita

Perustettu: 1982

Kotipaikka: Keitele

Toimitusjohtaja: Sampsa Pöllänen

(väliaikainen toimitusjohtaja, talousjohtaja)

Henkilöstö: Noin 100

Liikevaihto: 21,7 milj. euroa (2023)

Nettotulos: 0,5 milj. euroa (2023)

Omistus: Perustajansa Seppo Ahosen

(k. 2014) perilliset

vat Sepan vientipäällikkö sekä infratuotteiden myyntijohtaja.

YRITYKSEN tavoitteena on nostaa vienti neljään miljoonaan euroon vuonna 2026. Tämän vuoden tavoite on miljoona euroa. Kokonaisviennin osuus on vielä alle viisi prosenttia Sepan yli 20 miljoonan euron liikevaihdosta.

Sepa aloitti toimintansa yhdessä hallissa kattoristikoilla. Nyt hallia on useita ja niissä tuotantotilaa yhteensä noin 15 000 neliötä. Kaikki Sepan tuotteet tehdään Keiteleellä. Kattoristikot tuovat nyt liikevaihdon 60–65 prosenttia ja infra loput.

"Ristikkomarkkinat ovat vakiintuneita Suomessa. Tavoittelemme siksi voimakasta kasvua infrasta. Si-

täkään ei tarvita määräänsä enempää kotimaahan, joten kasvu on haettava viennistä."

Sepa on kasvanut joka vuosi, tehnyt laajennuksia ja koneinvestointeja. Viimeisen kolmen vuoden investointien määrä oli yli viisi miljoonaa euroa.

Siltamuottijärjestelmät tulivat tuotantoon 1990-luvulla ja melusteet 2014. Sepa on ollut mukana yli 900 siltaprojektissa. Sen tuotantoa ovat myös Suomen ensimmäiset puurunkoiset meluaidat Saimaan kanavan ratasillalla.

"Aloitimme viennin 1990-luvulla Saksaan ja Venäjälle. Vienti hiipui 2000-luvulla. Aloitimme panostaa uudelleen vientiin viitisen vuotta sitten. Päätuotteina olivat silloin

siltamuotit ja melusteet. Sitten tuli korona ja Ukrainan sota. Palasimme lähtökuoppiin. IC on tuupannut meitä tehokkaasti takaisin vientimarkkinoille."

Rakennusala ylikuumeni vuosina 2021–2022. Alan taantuma kouraisi kuitenkin viime vuonna perheyrittäjien liikevaihdosta 10 miljoonaa euroa.

"Julkinen rakentaminen ei sentään pysähtynyt. Onneksi talonrakennuksen rinnalla on toinen tukijalka, infra."

Sepa oppi nousukauden aikana hyvien työntekijöiden arvon.

"Tingimme mieluummin muista kuluista kuin työntekijöistä, emmekä ole lomauttaneet. Varaudumme nousuun."