

Loppuraportti 3.4.2012 - 30.9.2013

Maakunnan venäjäliiketoimintaosaamisen ja ympäristön kehitysohjelma, osa 3

Hankkeen tausta

Maakunnan Venäjä-liiketoimintaosaamisen ja –ympäristön kehitysohjelmaa on toteutettu vuodesta 2010 lähtien. Tässä loppuraportissa on kuvattu ohjelman kolmatta osaa, joka toteutettiin 3.4.2012 - 30.9.2013. Ohjelma on osa Etelä-Karjalan pitkántähtäimen strategista kehittämistä, joten ohjelman tuloksellisuus on nähtävissä kokonaisuudessaan vasta tulevaisuudessa. Hankkeelle on kuitenkin asetettu myös määrällisiä, heti nähtävissä olevia tavoitteita, joiden toteutumista kuvataan myöhemmin tässä raportissa.

Etelä-Karjalan kunnat hyötyvät selkeästi rajan läheisyydestä. Tämä näkyy maiden välisessä kaupankäynnissä ja yritystoiminnassa uusina työpaikkoina. Venäläisturismin määrä ja heidän Suomessa käyttämänsä rahamäärä kasvaa jo useina vuosina peräkkäin ja houkuttelee myös venäläisiä avaamaan yritystoimintaa Suomen puolelle. Etelä-Karjala on turismin johdosta paikka, joka tunnetaan ja johon on helppo tulla. Venäläiset myös hankkivat maakunnasta sijoituskiinteistöjä, lomamökkejä ja taloja. He viihtyvät alueella ja ovat usein valmiita aloittamaan uutta tai venäjällä harrastamaansa liiketoimintaa, jota voivat pyörittää maakunnasta käsin. Osa yrityksistä näkee EU:n markkinat mahdollisuutena kehittää yrityksen kansainvälistä toimintaa. Patentti- ja rekisterihallituksen Virre-yritysrekisterin mukaan Etelä-Karjalassa on 613 yritystä, joissa omistajana, hallituksen jäsenenä tai toimitusjohtajana on venäjän kansalainen (poiminta 15.4.2013). Ulkomaalaistaustaiset yritykset tarvitsevat enemmän apua yritystoiminnassa kohtaamissaan tilanteissa, sillä niiden osaaminen ja kontaktiverkostonsa eivät usein ole samalla tasolla kuin suomalaistaustaisilla yrityksillä.

Ohjelman tarkoituksena on myös kehittää alueen yritysten Venäjä-liiketoimintaosaamista ja mahdollisuuksia toimintaan Venäjän markkinoilla. Esimerkiksi Pietarin alueella toimii noin 500 suomalaisyritystä. Monilla maakunnan yrityksillä on toimintaa venäläisten yritysten tai yksityisasiakkaiden kanssa, mutta Venäjän markkinat nähdään vaikeana ja riskialttiina toiminta-alueena ja useille yrityksille riittääkin toimiminen rajan pinnassa, Suomen puolella. Venäjänläheisyys osana Euroopan Unionia siis tuo maakunnan yrityksille huomattavia hyötyjä. Pitkästä yhteistoiminnasta johtuen Etelä-Karjalaa on usein nimitetty venäjän yritystoiminnan osaamisen keskittymäksi.

Kuvaus hankkeen tavoitteista ja keskeisistä toiminnoista

Hankkeen tavoitteet on jaettu kolmeen ryhmään. Ensimmäisenä tavoitteena on alueella toimivien yritysten kansainvälistymisvalmiuksien ja Venäjä-liiketoimintaosaamisen kehittäminen. Tämän tavoitteen saavuttamiseksi on järjestetty koulutustilaisuuksia Lappeenrannassa ja Imatralla alueen yrittäjille & yrittämisestä kiinnostuneille.

Vienti Venäjälle -koulutukset:

Vienti Venäjälle –koulutukset sisälsivät kolme koulutusiltaa, joilla jokaisella oli oma teemansa. Kouluttajina toimivat Sarus Oy:n asiantuntijat Erja Laakso ja Päivi Pietarinen, joilla on molemmilla pitkä kokemus venäjä-liiketoiminnasta. Koulutukset järjestettiin Lappeenrannassa ja Imatralla syyskuun 2013 aikana. Ensimmäisen osan aiheena oli Pietari ja Moskova markkina- ja liiketoiminta-alueina, 5.9.2013. Tilaisuuteen osallistui noin 20 henkilöä. Koulutuksessa osallistujat saivat varsin kattavan tietopaketin kahdesta kiinnostavasta, Etelä-Karjalaa suhteellisen lähellä sijaitsevasta, suurkaupungista. Pietari sijaitsee alle 200 kilometrin päästä Suomen rajasta ja on suuri mahdollisuus suomalaisyrityksille. Moskovaan taas on hyvät yhteydet mm. Vainikkalan kautta kulkevalla yöjunalla, vaikka se sijaitseekin Suomesta n. 800 kilometrin päässä. Moskova on Venäjän hallinnon ja rahan keskittymä. Lisäksi osallistujat saivat tietoa tuntemattomammista ja kaukaisemmista markkinoista, eli Kazakstanista ja Ukrainasta. Koulutuksessa käsiteltiin Suomen ja Venäjän tämänhetkistä kauppaa, markkina-alueiden elinkeinorakennetta, liiketoimintaympäristöjä, kustannustasoja, erityispiirteitä, potentiaalisia aloja suomalaisille yrityksille, tullin vientitilastoja, näyttelytoimintaa ym. asiaan liittyvää tietoa. Kerätyn osallistujapalautteen mukaan koulutuksessa esitettiin hyvin perusasiat, mutta selkeästi kaivattiin lisää tietoa syvemmälle menevistä erikoispiirteistä.

Toinen koulutus järjestettiin Imatralla 12.9.2013 ja sen teemana oli huolinta Venäjän viennissä. Koulutuksessa osallistujat oppivat maahantuonnin perusasioita, tullimaksujen ja verotuksen perusteet sekä viennissä tarvittavat dokumentit. Näiden lisäksi käsiteltiin sitä, miten vastuu jakautuu toimitusprosessissa, sekä mitkä ovat eri toimijoiden roolit vientiprosessissa. Tapahtumaan osallistuneilta saadun palautteen perusteella koulutus oli

erittäin hyödyllinen ja kouluttaja oli selkeästi asiassa ammattilainen. Tilaisuuteen ilmoittautui ennakkoon 25 henkilöä.

Koulutuskokonaisuuden viimeinen osa, 19.9.2013, käsitteli myyntiä ja markkinointia Venäjällä. Tämä oli ilmeisesti kaikista kiinnostavin osa koulutussarjaa, sillä siihen ilmoittautui ennakkoon 36 henkilöä. Osallistujat saivat tietoa siitä, minkälainen venäläinen asiakas on ja kuinka heidän kanssaan olisi parasta toimia. Erot Suomen ja Venäjän liiketoimintakulttuureissa ovat suuret, vaikkakin Venäjän tavat muuttuvat jatkuvasti länsimaisempaan suuntaan. Suuri osa alueen yrityksistä kohtaa venäläisiä asiakkaita myös Suomen puolella, sillä rajan lähellä asiakkaita voi tulla vaikka päivän mittaiselle reissulle Etelä-Karjalaan. Vääränlainen kommunikointi voi pahimmillaan olla selkeä este kaupan syntymiselle, vaikka kyse olisikin vain erilaisista toimintatavoista. Esimerkkinä voidaan mainita se, että venäläiselle asiakkaalle on erittäin tärkeää saada nopea vastaus viestiin. Suomalainen asiakas taas ymmärtää, ettei kaikkiin kysymyksiin vastata heti vaan selvitystyö vaatii aikaa. Tässä tapauksessa vastaus venäläiselle asiakkaalle voi olla esim. lyhyt kohtelias vastaus ja lupaus paremmasta tiedosta tiettyyn päivämäärään mennessä. Syntynyt asiakassuhde ja luottamus ovat parhaimmillaan pitkiä ja hyvistä kumppaneista pidetään kiinni. Koulutus sai hyvät arvioinnit palautuslomakkeissa ja osallistujat olivat tyytyväisiä. Samoin kuin ensimmäisessä koulutuksessa, osallistujat toivoivat vielä lisää spesifistä Venäjä-tietoa.



Erja Laakso Sarus Oy:stä kouluttaa paikallisia yrittäjiä ja yrittämisestä kiinnostuneita, 5.9.2013

Venäläisen matkailijan asiakaspalvelu

Venäläiseen turismiin ja matkailijoiden palveluun liittyvä koulutus järjestettiin Lappeenrannassa 30.9.2013. Kouluttajina toimivat Pasi Nurkka Tutkimus- ja Analysointikeskus TAK Oy:stä sekä Virve Obologiani Mimino Oy:stä. TAK Oy:n esitys piti sisällään viimeisimmät tilastot ja analyysit venäläisistä matkailijoista, heidän matkakohteistaan ja hankkimistaan tuotteista tai palveluista. Pasi Nurkan mukaan matkustajien määrä ja käyttämä rahamäärä jatkavat kasvuaan jopa kaikista maltillisimman ennusteen mukaan. Virve Obologiani taas käsitteli esityksessään kulttuurien eroja ja eroja suomalaisten ja venäläisten tavoissa sekä odotuksissa asiakaspalvelulle. Koulutuksen tavoitteena oli antaa osallistujille tietoa, kuinka venäläistä asiakasta palvellaan paremmin, sekä uusia ideoita liiketoimintaan. Paikalla oli noin 50 osallistujaa, joista 48% oli tilaisuuteen melko tyytyväinen ja 52% erittäin tyytyväinen. Keskustelu oli vilkasta ja kouluttajat saivat erittäin hyvät arvostelut.

Koulutuksiin osallistuneet henkilöt edustivat varsin erilaisia Etelä-Karjalan yrityksiä, joten voidaan todeta että aiheet kiinnostivat yrityksiä eri aloilta, mm. vähittäiskauppa ja palveluala, logistiikka, sekä yritysten palvelut. Muut aiheesta kiinnostuneet henkilöt pystyivät lataamaan koulutuksen materiaalit Wirman nettisivuilta ja ne lähetettiin myös sähköpostitse usealle asiakkaalle. Kokonaisuutena palaute koulutuksista oli erinomaista ja osallistujat saivat runsaasti tietoa Venäjän markkinoilla toimimisesta sekä asiakaspalvelusta. Tämä mahdollistaa ja rohkaisee maakunnan yrityksiä harrastamaan liiketoimintaa Venäjällä ja vähintäänkin auttaa lisäämään myyntejä venäläisille Suomen puolella.

Alkuperäisessä projektisuunnitelmassa yhtenä toimenpiteenä on myös mainittu Energiategollisuus ja –alan kunnossapito Venäjällä –koulutuksen järjestäminen. Koulutusta suunniteltiin yhteistyössä Fortumin asiantuntijan kanssa, mutta sen toteuttaminen ei ollut yritykselle mahdollista hankkeen toteutusaikana. Sen sijaan projektisuunnitelmassa mainittu selvitys Etelä-Karjalan em. alan osaajien kartoittamisessa on tehty. Tutkimus oli kolmivaiheinen, ensimmäinen kartoitus tehtiin sähköpostitse ja siihen vastanneille, kiinnostusta osoittaneille henkilöille tehtiin tämän jälkeen puhelinhaastattelu jossa selvitettiin asiaa tarkemmin. Kolmas vaihe oli yritysten linkittäminen venäläisten yritysten kanssa. Venäläisten yritysten listauksena käytettiin Innobus-projektissa tehtyä selvitystä, jossa venäläiset yritykset arvioivat kehitystarpeitaan. Jos yritys halusi yhteydenoton venäläiseltä osapuolelta, niin heidän kontaktinsa linkitettiin ristiin sopivien yritysten kanssa. Kaiken kaikkiaan vastaajia oli 110 kappaletta.

Vastaajista 40 prosenttia antaa luvan jakaa yhteystietonsa eteenpäin venäläisille yrityksille. Ensimmäiseen vaiheeseen vastanneista yrityksistä 60 prosenttia on erittäin kiinnostuneita ja 38 prosenttia melko kiinnostuneita yhteistyöstä venäläisten yritysten kanssa. Ensimmäiseen vaiheeseen vastasi yhteensä 53 vastaajaa. Vastaajat, jotka osallistuvat matchmaking vaiheeseen (vastaajat joiden yhteystiedot saa jakaa venäläisille yrityksille) voisivat tehdä yhteistyötä useimmiten myyntiin ja markkinointiin, hankinta- ja

ostoprosesseihin sekä asiakkuuksien hallintaan liittyen. Näiden lisäksi Wirmalta haluaa yhteydenottoa 30 yritystä, jotka eivät halunneet omia kontaktejaan annettavaksi venäläisille yrityksille. Useat vastanneista myös halusivat löytää kumppanin Venäjältä. Hankkeen jälkeen näihin yrityksiin otetaan yhteyttä ja sovitaan tavoista viedä asiaa eteenpäin.

Etelä-Karjalan yrityksille on myös annettu jatkuvaa yritysneuvontaa ja heidän tarvitsemiaan kontakteja Venäjällä toiminnan aloittamiseen liittyen. Tämän lisäksi maakunnan yrityksille on järjestetty tilaisuuksia verkostoitua venäläisten yritysten kanssa. Listaus tilaisuuksista on myöhemmin tässä raportissa. Hankkeen puitteissa on myös markkinoitu maakuntaa yritysten sijoittautumiskohteena sopivissa messutapahtumissa Venäjällä Viipurissa, Pietarissa ja Moskovassa sekä Suomessa.

Toinen hankkeen tavoite on uuden liiketoiminnan luominen Etelä-Karjalaan tukemaan alueemme liiketoimintaympäristön kansainvälistymistä ja Venäjä-osaamista. Tämän tavoitteen toteuttamiseksi hankkeessa tehtiin seuraavia toimenpiteitä:

1. Annettiin yritysneuvontaa venäjänkielellä sekä jo toimiville yrityksille, että toimintaansa aloittaville yrityksille, asiakkaana yli 150 yritystä tai yritystoimintaa suunnittelevaa henkilöä. Ulkomaalaistaustaiset henkilöt tarvitsevat neuvontaa huomattavasti enemmän kuin suomalaistaustaiset. Yritysten verkostoitumista paikallisiin palveluntarjoajiin ja hyödyllisiin organisaatioihin edistettiin jakamalla yritysten kontakteja puolin ja toisin.
2. Järjestettiin Invest in –seminaareja, 2 kpl maakunnassa ja 5 kpl Venäjällä:
 - Invest in -tietoisku Viipurin yritysdelegaatiolle Lappeenrannassa, EU-Venäjä innovaatiofoorumin yhteydessä 14.6.2012, n. 30 osallistujaa.
 - Invest in –seminaari ja asiakastapaamiset Pietarissa 11.-12.10.2012.
 - o N. 60 osallistujaa.
 - Invest in –seminaari ja asiakastapaamiset Pietarissa 13.-14.12.2012.
 - o N. 55 osallistujaa, 3 eri medioiden edustajaa.
 - Invest in –seminaari yhdessä Kehyn, Baronan, sekä Mammutti- ja Innobus -hankkeiden kanssa, Pietari, 28.2.2013.
 - o N. 60 osallistujaa.
 - Invest in –seminaari yhdessä Kehyn, ELY-keskuksen, TE-toimiston, Finnveran, Lindblad sekä Mammutti-hankkeen kanssa, Imatra, 27.3.2013.
 - o N. 60 osallistujaa, yritystorilla n. 25 alueen yritysten edustajaa.
 - Invest in –seminaari, yhteistyössä Technopoliksen, ” Voimaa Vainikkalasta – Sisua Simolasta” - ja Mammutti-hankkeiden kanssa, Pietari, 19.6.2013.
 - o N. 35 osallistujaa, Joensuun seudun kehittämissyhtiön edustajat tutustumassa Invest in- seminaaritoimintaan venäjällä.
 - Invest in –seminaari + webinaari ja asiakastapaamiset 18.9.2013.
 - o N. 40 osallistujaa. Yhdessä Helsinki-keskuksen ja Ingria-tiedepuiston sekä Mammutti-projektin kanssa.



Invest in Lappeenranta – Imatra –seminaari 11.10.2012, puhumassa Cytomed Oy:n hallituksen puheenjohtaja, Aleksander Hromov

3. Osallistuttiin muiden järjestämiin seminaareihin ja tapahtumiin:

- Viipurin matkailu- ja yritys messut 13.-15.4.2012
 - o Invest in markkinointityö ja maakunnan yritysten markkinointi
- CrossBorderCity- tapaaminen, LPR-Imatra-Viipuri 19.4.2012
 - o Kaupunkien hallintojen tapaaminen, yhteistyön kehittäminen
- Pietarin Innovaatiofoorumi 25.-28.9.2012
 - o Invest in markkinointityö
- Inwetex matkailumessu Pietarissa 4.-5.10.2012
 - o Invest in –markkinointi ja sijoittautumisasiakashaku
- Kansainvälinen rautatieseminaari, Imatra 14.11.2012
- Invest in –matka Moskovaan 20.-23.11.2012
 - o Invest in markkinointityö
- Rubicon –forum Kotkassa 27.-28.11.2012
 - o Invest in markkinointityö
- Venäläisten Innovaatioiden kaupallistaminen – konferenssi, 21.2.2013
 - o Verkostoituminen, koulutus, n. 100 osallistujaa
- Venäjän kaupallisen edustuston IP-seminaari, 28.5.2013
- Rubicon Master Class – seminaari Kotkassa, Sijoittautumismarkkinointi ja koulutus, 4.-5.6.2013
- Alihankintamessu 2013, 24.-26.9.2013
 - o Verkostoituminen, sijoittautumismarkkinointi

4. Rautatielogistiikan kehittämisselvitys

Selvityksen tekijäksi valittiin kilpailutuksessa South East Consulting / Oy Barents Consulting Ltd. Kehittämisselvityksessä on tutkittu Suomen ja Venäjän välillä kulkevan rautatierahtiliikenteen tuoteryhmät ja niiden jakauma

rajanylityspaikkakohtaisesti sekä Venäjän viennin kehitys ja rautatielogistiikan hyödyntäminen vienti- ja transitokuljetuksissa Etelä-Karjalan kautta. Selvitys keskittyi erityisesti Imatra-Svetogorsk raideliikenteen rajanylityspaikan tutkimiseen. Selvitys on ladattavissa Wirma Lappeenranta Oy:n internet-sivustolta.

5. Selvitys venäläisten Etelä-Karjalaan sijoittautumista harkitsevien yritysten toimitila- ja palvelutarpeista

Selvitys tehtiin Pietarin Invest in -seminaareihin osallistuneille asiakkaille kyselyn muodossa. Kyselyssä pyydettiin vastaajia arvioimaan seminaarin sisältöä, esiintyjä, yrityksen palvelutarpeita ja minkälaisia toimitiloja yritys tarvitsee liiketoimintansa pyörittämiseen Suomessa. Yritykset tarvitsevat sijoittautumisprosessissaan monenlaisia palveluita, lähtien avusta yrityksen rekisteröinnissä ja henkilökunnan etsinnässä aina partnereiden & rahoituksen hakuun ja lakitoimistojen palveluihin liittyen. Juridinen apu ja palveluverkoston & yhteistyökumppaneiden löytäminen korostuivat vastauksissa. Toimitilatarpeet vaihtelivat suuresti, sillä vastaajien joukossa oli varsin erilaisia yrityksiä. Yhteenvetona voidaan sanoa, että suurimmalle osalle yritystoiminnan aloittamiseen riittää pieni toimisto ja peruspalvelut: sähkö, vesi, puhelin ja internet-yhteys. Tietysti on myös toimialoja, jotka vaativat suurta ja erikoislaatusempaa toimitilaa, esim. ravintola- tai tuotantotoiminta, mutta niiden tarvitsijat ovat harvemmassa. Osa vastaajista on ilmoittanut tarvitsevansa vain postilaatikon ja väliaikaisen toimiston, eli esim. jaetun toimiston.

6. Invest in Lappeenranta-Imatra Region markkinointimateriaalin päivitys

Hankkeen aikana tehtiin maakuntaa ja Suomessa / EU:ssa yritystoiminnan aloittamista esittelevä, päivitetty venäjänkielinen esite sijoittautumismarkkinointiin. Myös sähköistä esittelymateriaalia päivitettiin jatkuvasti seminaareja varten. Esiintymiskielenä oli usein venäjänkieli, joten venäjänkielisen materiaalin päivityksen katsottiin olevan tarpeellisempaa kuin englanninkielisen materiaalin. Hankkeen aikana suunniteltiin myös Russian Business Center –konseptin jatkokehitystä, ja päädyttiin siihen, että RBC-sivusto siirretään Wirman internetsivujen yhteyteen ja toteutetaan venäjän lisäksi myös englanninkielisenä. RBC-sivusto tulee toimimaan sijoittautuvalle yritykselle paikkana palveluiden löytämiseen ajatellen liiketoimintaa sekä Suomen, että Venäjän puolella. Myös englanninkielisen Invest in –esitteen tekemistä suunniteltiin, mutta sitä ei toteutettu hankkeen aikana.

7. Venäläisen yritys- ja/tai toimittajadelegaation kutsu tutustumaan

Lappeenranta-Imatra seudun liiketoimintamahdollisuuksiin

Delegaatio koostui 31 henkilöstä: Viipurilaisista yrittäjistä, toimittajista, yliopistojen sekä hallinnon edustajista. Projektipäällikkö esitteli delegaatiolle hankkeen, maakunnan vahvuudet sijoittautuvalle yritykselle sekä yritystoiminnan aloittamisprosessin. Tämän jälkeen delegaatio tutustui EU-Venäjä Innovaatiofoorumiin, sen näyttelyosioon ja paikallisiin esillä olleisiin yrityksiin. Osa delegaatioon osallistuneista henkilöistä on ollut myöhemmin sijoittautumisasiakkaana.

Hankkeen kolmantena tavoitteena on Venäjä-osaamisen ja yhteistyön vahvistaminen. Ohjelmakaudella on osallistuttu aktiivisesti tarpeellisiksi nähtyihin, kehitysohjelmaan liittyviin tilaisuuksiin Suomessa, Viipurissa, Pietarissa ja Moskovassa. Suomessa olleet tapahtumat liittyvät suurelta osin Venäjä-toimijoiden verkoston rakentamiseen ja alueen markkinointiin sijoittautuvista pohtiville venäläisyrityksille.

Suomessa toimii aktiivisesti SEKES:n hallinnoima Alueiden Venäjä-verkosto, jonka tavoitteena on kehittää Suomalaisten yritysten ja organisaatioiden Venäjä-osaamista sekä yritysten kansainvälistymistä. Sekä Wirma, että Kehy ovat olleet aktiivisina verkoston jäsenenä ja jakaneet osaamistaan sekä hyviä toimintatapoja muille verkoston jäsenille. Verkosto on myös järjestänyt yhteisiä tilaisuuksia, kuten Invest in –seminaarin Moskovassa ja verkostoitumismatkoja Venäjälle. Viipurin invest in- & verkostoitumismatkalla 9/2013 Wirma oli järjestävänä organisaationa.

Yhteistyötä ja verkostoitumista on myös tehty muiden valtakunnallisten toimijoiden kanssa sekä erityisesti Etelä-Karjalan yritysten keskuudessa. Varsinkin hankkeen avulla perustettuja yrityksiä on verkotettu toimijoihin ja paikallisiin yrityksiin, joiden kanssa heillä voisi olla yhteistyötä tai asiakkuussuhteita. Valtakunnallisten toimijoiden kanssa on järjestetty yhteisiä tapahtumia sekä ohjattu puolin ja toisin asiakkuuksia tarpeen mukaan. Lista yhteistyötahoista on esitetty myöhemmin raportissa.

Paikallisten yritysten suhtautumista Venäjän markkinoihin on pyritty parantamaan Venäjä-koulutuksilla tavoitteena rohkaista yrityksiä aloittamaan liiketoimintaa myös itärajan takana. Venäjä on Suomen tärkein kauppakumppani. Vuonna 2012 Venäjän osuus Suomen tuonnista oli 17,8%. Toiseksi ja kolmanneksi sijoittuneilla osuudet olivat huomattavasti pienemmät: Saksa 11,8%, Ruotsi 11,7%. Viennissä Venäjän osuus oli 10% ja se oli toisella sijalla Ruotsin (11,1%) jälkeen.

Maakunnan korkeakouluja, eli Lappeenrannan teknillistä yliopistoa ja Saimaan ammattikorkeakoulua on markkinoitu kaikissa omissa tapahtumissa. Venäjällä järjestetyissä tapahtumissa on markkinoitu aluetta sijoittautumista suunnitteleville yrityksille, luotu kontaktiverkosta sekä yritysten, että hallinnollisten organisaatioiden kanssa ja markkinoitu aluetta yleisesti.

Projektin puitteissa järjestetyt muut tapahtumat, tietoiskut ja tapaamiset:

- Viipurin yritysdelegaatio Lappeenrannassa 14.6.2012
 - o 31 osallistujaa, Invest in –esittely ja matchmaking EU-Venäjä innovaatiofoorumissa
- Kauppalehden toimittajan tapaaminen, yrityskierrokset, 9.8.2012
- Asiakastapaamiset Pietarissa, sijoittautumisasiakkaat, 5.-6.9.2012
- LUT-yhteistyötapaaminen, 12.9.2012
- Alueiden venäjä-verkoston ja yritysten matka Viipuriin 13.-14.9.2012

- 13 osallistujaa Suomesta, Invest in –esittely ja tutustuminen Viipurin hallintoon sekä Viipurin yritysypäristöön.
- Tutustuminen suomalaistaustaisiin yrityksiin: Russia Trading Ltd. (Trafo) ja Viipurin Yrityspuisto Oy
- Viipurin hallinnon ja yrityspuolen osallistujia n. 20 henkilöä
- Ohjausryhmän kokous 12.11.2012
- Ohjausryhmän kokous 14.2.2013
- Business Matching –verkostointitapahtuma Pietarissa yhteistyössä Imatran kanssa, 27.2.2013
 - Verkostoituminen, sijoittautumismarkkinointi, n. 50 osallistujaa
 - Business & kulttuuriyhteistyö
- Sijoittautumisasiakkaiden konsultointi Pietarissa, 22.-24.3.2013
- Tapaaminen Venäjän kaupallisen edustajan kanssa 8.4.2013
 - Yhteistyöstä sopiminen, asiakascaset.
- Sijoittautumismarkkinointi Pietarissa, asiakastapaamiset 24.-25.4.2013
- Sidosryhmätapaaminen ja yhteisten aktiviteettien suunnittelu, Cursor, 16.5.2013
- Asiakastapaamiset Pietarissa, sijoittautumisasiakkaat, 23.-24.5.2013
- Tapaaminen Uudenmaanliiton edustajien kanssa, Lappeenranta 13.6.2013
- Ohjausryhmän kokous 14.6.2013
- Koulutus: Pietari ja Moskova markkina- ja liiketoiminta-alueena 5.9.2013
- Koulutus: Huolinta Venäjän viennissä 12.9.2013
- Koulutus: Myynti ja markkinointi Venäjällä 19.9.2013
- Ohjausryhmän kokous 19.9.2013 (Sähköpostikokous)
- Verkostoitumistilaisuus: E-K ICT yritysten vierailu Pietariin 27.9.2013
 - n. 20 osallistujaa
- Koulutus: Venäläisen matkailijan asiakaspalvelu 30.9.2013

Lista projektihenkilöstön osallistumisista muiden järjestämiin tapahtumiin:



Moskovan Invest in Finland -tilaisuuden yleisöä 21.11.2012.

- Alueiden Venäjä-verkoston kokoontuminen 25.4.2012
- FDI-koulutus Kotkassa 10.5.2012
 - o Ulkomaalaisten investointien houkutteluun liittyvä koulutus
- K-S Venäjäyhteistyöseminaari Kotkassa 11.6.2012
- Venäjästrategia-palaveri, kasvusopimus, Kouvola, 14.8.2012
- Invest in Finland – tapaaminen Kouvossa 7.9.2012
- Suomalainen yritys Venäjällä –tapahtuma, LPR, 11.9.2012
 - o Koulutus ja verkostoituminen
- Alueiden Venäjä-verkoston kokous, Helsinki, 17.10.2012
- Kaakkois-Suomen Venäjä-toimijoiden tapaaminen 21.3.2013
- Invest in Finland- yhteistyöseminaari 9.4.2013
- Alueiden Venäjä-verkoston tapaaminen 23.4.2013

Aktiivinen alueen markkinointi ja tiedottaminen Venäjällä ja tapahtumiin osallistuminen Suomessa on tuottanut tulosta, sillä sijoittautumista suunnittelevia venäläisiä yritysasiakkaita on ollut pelkästään Wirman toiminta-alueella yli 150. Hankkeen asiakkaista arviolta noin 30 on perustanut yrityksen hankkeen aikana. Etelä-Karjalaan on vuosien 2012 ja 2013 aikana perustettu ainakin 130 venäläistaustaista yritystä (Virre-rekisteri). Toisaalta edellä mainitut luvut voivat olla todellisuudessa paljon suurempiakin, sillä rekisteriin

on voitu merkitä yhteyshenkilöksi joku muu kuin yritysneuvonnassa käynyt henkilö tai esimerkiksi suomalainen yhteistyökumppani.

Hankkeen määrällisten tavoitteiden toteutumien, tulokset ja vaikuttavuus

Hankkeelle on asetettu konkreettiseksi tulokseksi kuuden (6) uuden ulkomaalais-taustaisen yrityksen perustaminen Etelä-Karjalaan. Hankkeen avustuksella on perustettu ainakin 16 uutta yritystä.

Edellä mainittujen yritysten lisäksi hankkeen aikana avustettiin myös rekisteröidyn yhdistyksen, Finnbalet Lappeenranta ry:n, perustamisessa. Rekisteröidyllä yrityksellä on myös tarkoitus työllistää balettiohjaajia.

Kehitysohjelman määrälliset tavoitteet siis ovat ylittyneet selkeästi, jo ensimmäisen raportointikauden aikana. Alueen yritysten monipuolisuus ja palvelutarjonta on kasvanut näiden yritysten Venäjä-osaamisen ja –kokemuksen kautta. Etelä-Karjalan kiinnostavuus kasvaa sijoittautumista suunnittelevien yrityksen keskuudessa, sillä asiakkaamme kertovat saamastaan hyvästä palvelusta ja yritysympäristöstä tuttavilleen ja kontakteilleen.

Hankkeen henkilöstö, organisaatio ja keskeiset yhteistyötahot

Hanketta hallinnoi Wirma Lappeenranta Oy. Hankkeen toteutusaika on 3.4.2012 – 30.9.2013. Hankkeelle nimettiin projektipäälliköksi Sampo Vehviläinen, jonka tehtävinä on projektin johtaminen ja toteuttaminen. Koordinaattoriksi nimettiin Sanna Sipilä, jonka tehtävinä olivat talous- ja hallintotehtävät. Sannan siirtyessä muihin tehtäviin, hänen tilalleen nimettiin Maarit Welin ja myöhemmin Leena Verho.

Hanketta ja projektihenkilöstön työskentelyä ohjasi ohjausryhmä, joka kokoontui ohjelman kolmannen osan aikana 5 kertaa: aloituskokous 12.11.2012, 14.2.2013, 14.6.2013, sähköpostikokous 19.9.2013, ja projektin lopetuskokous 22.1.2014.

Ohjausryhmään kuuluivat:

Krista Huovila	Lappeenrannan kaupunki
Minna Ikävalko	Saimaan ammattikorkeakoulu
Tea Laitimo	Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy
Jukka Niiranen	Arnora Oy, puheenjohtaja
Katja Novikova	Lappeenrannan teknillinen yliopisto
Eeva Pihlajaniemi	Wirma Lappeenranta Oy
Sampo Vehviläinen	Wirma Lappeenranta Oy (esittelijänä)

Asiantuntijajäsenet:

Satu Sikanen	Etelä-Karjalan liitto
Sanna Sipilä	Wirma Lappeenranta Oy
Maarit Welin	Wirma Lappeenranta Oy (Sannan tilalla)
Leena Verho	Wirma Lappeenranta Oy (Maaritin tilalla)

Minna Ikävalko nimitti varajäsenekseen Ville Lehdon ja Eeva Pihlajaniemen sijasta osaan kokouksista osallistui Mikko Ojapelto. Sanna Sipilän siirryttyä muihin tehtäviin, hänen tilalleen nimettiin Maarit Welin (Tammikuu 2013). Huhtikuussa 2013 Maaritin tilalle nimettiin Leena Verho.

Hankkeen aikana tehtiin yhteistyötä useiden tahojen kanssa niin tiedotuksessa, projektityössä, kuin myös yhteisten asiakkaiden kanssa. Näitä tahoja olivat: Lappeenrannan kaupunki, Imatran kaupunki, Kehy, Josek, Helsinki-keskus, Alueiden Venäjä-verkoston jäsenet, Invest in Finland, Wirman Pietarin toimisto / Lappeenrannan edustusto, Venäjän kaupallisen edustusto, ELY-keskus, Finnvera, TE-toimisto, LUT ja Saimia. Edellä mainittujen lisäksi yhteistyötä tehtiin useiden paikallisten yritysten kanssa.

Selvitys toteutuneesta rahoituksesta ja kustannuksista

Toteutuneet kustannukset 3.4.2012 - 30.9.2013					
Maksatuskauden kustannukset 1.1. - 30.9.2013					
	Maksatuskausi 1.1. - 30.9.2013	Kaikki yhteensä 3.4.2012 - 30.9.2013	Budjetti 3.4.2012-30.9.2013	% B3.4.12-30.9.13	Jäljellä
Henkilöstökustannukset	13 440,43	28 933,73	28 000,00	103,33 %	-933,73
Ostopalvelut	38 941,39	45 887,53	71 500,00	64,18 %	25 612,47
Matkakustannukset	5 403,10	10 281,74	11 000,00	93,47 %	718,26
Koneet ja laitteet	0,00	0,00	0,00		0,00
Muut kulut	4 693,77	7 469,04	9 000,00	82,99 %	1 530,96
Aineet, tarvikkeet ja tavarat	0,00	0,00	500,00	0,00 %	500,00
Tulot		-1 700,07			1 700,07
Yhteensä	62 478,69	90 871,97	120 000,00	75,73 %	29 128,03
Haetaan maksatukseen					
Etelä-Karjalan liitto 50 %	31 239,35				
Rahoitus					
Etelä-Karjalan liitto	50,00 %	45 435,99			
KOKO-rahoitus	50,00 %	45 435,99			
	100,00 %	90 871,97			

Hankkeen toteutuneet kokonaiskulut olivat yhteensä 90 871,97€. Valtaosa projektin toimenpiteistä tehtiin projektihenkilöstön omana työnä. RBC-sivuston kehittämisen ostopalveluna tehtävä osuus päätettiin tehdä myöhemmin Mammutti-hankkeessa, sillä se on osa Wirman sivuston kokonaiskehittämistä. Tämän lisäksi Venäjän energiategollisuutta ja -alan kunnossapitoa käsittelevä koulutus jäi järjestämättä yhteistyökumppanin, Fortumin, edustajan aikatauluhaasteiden vuoksi. Ostopalveluihin budjetoituja rahoja jäi käyttämättä 35,8%, eli 25 612€. Hankkeen aikana ei myöskään käytetty aineisiin, tarvikkeisiin ja tavaroihin budjetoituja rahoja. Muutoin kustannukset vastasivat likipitään asetettua budjettia. Hankkeen kustannusjakoon tehtiin pieniä muutoksia syyskuussa 2013.

Hankkeesta tiedottaminen

Aktiivinen tiedottaminen Wirman ja tärkeimpien sidosryhmien sisäisesti. Tapahtumista tiedottaminen on tehty omien yhteistyökumppaneiden kautta sekä Pietarin toimiston laajojen kontaktiverkostojen kautta. Yhteistyökumppaneiden projektiin liittyvistä tilaisuuksista on tiedotettu Wirman nettisivulla ja lisäksi omille kontaktilistoille. Wirma Lappeenranta Oy:n sähköistä uutiskirje on käytetty tarvittaessa. Annetut haastattelut mm. useasti YLE:n uutisille ja Kuntaliitolle.

Etelä-Karjalaa ja alueen yrityksiä sekä korkean asteen koulutusta on markkinoitu kaikissa ohjelman puitteissa järjestetyissä tapahtumissa ja ohjelman työntekijöiden

osallistuessa muiden järjestämiin tapahtumiin & tilaisuuksiin. Samalla on yleensä tiedotettu myös hankkeesta.

Kuvaus kilpailuttamismenettelyistä

Hankkeessa toteutettavat palveluostot ja hankinnat on kilpailutettu julkisten hankintojen sääntöjen mukaisesti.

Selvitys siitä, miten toiminta jatkuu hankkeen päätyttyä

Yritysneuvonta ja neuvontatyön kehittäminen jatkuu, vaikka hanke päättyikin. Kaakkois-Suomessa joka kuudes perustettava yritys on venäläistaustainen ja tällä hetkellä kasvu näyttää jatkuvan samanlaisena. Venäläisyrietykset ovat selvästi aktivoituneet ja kiinnostuneet toimimisesta EU:n markkinoilla. Valtaosa yrityksistä on kuitenkin pieniä yrityksiä joiden resurssit ovat rajalliset ja kehitys hidasta. Poikkeuksena ovat muutamat suuret investoinnit Suomeen, kuten Yandex ja Hartwall areenan kauppa. Sijoittautumismarkkinointia, neuvontatyötä ja näkyvyyttä Venäjällä siis tarvitaan myös jatkossa, sillä mahdollisuudet Etelä-Karjalan kehittämiseen ovat hyvät. Internet-sivuston englannin- ja venäjänkielisten osien kehittämistä jatketaan Mammutti-projektin puitteissa ja Russian Business Center-osio siirretään kiinteäksi osaksi Wirman internet-sivustoa.

Hankkeessa tehdyistä selvityksistä Innolinkin tekemän energia- ja kunnossapitoalan osaajien kartoituksen kanssa tehtävä työ jatkuu hankkeen päätyttyä. Hankkeen aikana löydettyihin yrityksiin ollaan yhteyksissä ja sovitaan tarvittavista jatkotoimenpiteistä.

Lisätietoja

Sampo Vehviläinen
Projektipäällikkö
Puh. 040 503 1010

19.5.2014 Jato 

02

0