

YRITYSRAHOITUS LIIKETOIMINNAN KASVUN EDISTÄJÄNÄ

Name of recording: 3. Elynvoimaa Jakso 3. Yritysrahoitus (Jarkko Rautio ja Kristiina Laatikainen).wav

Length of recording: 00:49:00

[recording starts]

Juonto [00:00:01]: Tämä on Etelä-Savon ELY-keskuksen tuottama podcast-sarja. Avaamme jaksoissa ELY-keskuksen eri palveluja, ja niiden vaikuttavuutta asiantuntijoiden, yhteistyökumppanien ja asiakkaiden näkökulmasta. Tämä on Elynvoimaa-podcast. Jakson aiheena on yritysrahoitus ja yritysrahoituksen vaikutukset aluetalouteen. Mikä on yrityksen kehittämishanke? Mistä apua vientiin tai investointeihin? ELY-keskuksen rahoitusasiantuntijat puhuvat rahoituksen vaikutuksesta yrityksen toimintaan.

Jarkko [00:00:45]: Mä oon Raution Jarkko Etelä-Savon ELY-keskuksesta ja rakennerahastopalveluista. Se on mun yksikkö ja tosissaan, Etelä-Savon ELY-keskus on tämmöinen rakennerahasto-ELY-keskus ja me olemme tämmöinen hankerahoittaja täällä Itä-Suomessa. Etelä-Savon ELY-keskus tekee näistä rakennerahastohankkeista päätöksiä täällä Etelä-Savossa, mutta myös Pohjois-Savossa ja Pohjois-Karjalan alueella. Työhön kuuluu pääasiassa yritysten kehittämishankkeiden esittely, läpikäynti, yritysten hankesparrausta, vähän miettiä sitä yritysten kanssa, että mites tätä hommaa vois kehittää, että aina se ilmaisu ei ole yrityksillä ihan hallussa, niin sitä, et jos meille hakemus sattuu tulemaan, niin sitä lähdetään sitten käymään läpi. Tehdään toivottavasti hyviä kysymyksiä yritykselle ja vähän haastetaan, että saisimme parempia, merkittävämpiä hankkeita aikaan.

Kristiina [00:02:00]: Joo, hei vaan kaikille ja mun nimi on Laatikaisen Kristiina, olen tosiaankin Jarkon kollega samaisesta yksiköstä, rakennerahastoyksiköstä Itä-Suomen alueelta. Tosiaan, työhön kuuluu tuo yritysten näiden hankkeiden esittely ja siellä yrityksissä sparraaminen. Sitten, minkälaisiin rahastoihin teemme hommia on työ- ja elinkeinoministeriön alainen rahasto, niin sanottu EAKR-rahasto, Euroopan alue, mikäs se nyt onkaan, täydennäpäs Jarkko.

Jarkko [00:02:37]: Euroopan aluekehitysrahasto.

Kristiina [00:02:40]: Joo ja sitten toinen rahasto, mihin muun muassa minä teen töitä, on tuon kolmen ämmän, eli maa- ja metsätalousministeriön rahasto. Sieltä tosiaan näitä yritysten kehittämisavustuksia tehdään.

Jarkko 1 [00:02:57]: Mites Kristiina näet tuon, että miten yritykset näkevät ELY-keskuksen, miten sinun mielestä, olemmeko ihan rentoa porukkaa, pystyykö meidän kanssa juttelemaan?

Kristiina [00:03:09]: Joo, totta kai meidän kanssamme pystyy juttelemaan. Nyt tietenkin korona-aikana, niin ei meitä paljon näy, etätöissä kohta vuoden päivät tai reilu vuoden päivät on oltu. Mutta toivottavasti tästä sitten jonain kauniina päivänä taas päästään sinne yrityksiin pyörimään ja sparraamaan yrityksiä, juttelemaan niiden kanssa. Sitten tuonne myös järjestämään erilaisia tapahtumia ja tapahtumiin mukaan näiden erilaisten meidän sidosryhmien kanssa ja kertomaan taas näistä meidän rahoituspalveluistamme ja siitä, kuinka voisimme yrityksiä auttaa tässä kasvussa ja kansainvälistymisessä.

Jarkko [00:03:50]: Mä näen tuon kyllä ihan samalla tavalla. Tosissaan, se on aina vähän juhlapäivä, kun pääsee yritykseen käymään, että se tästä konttorirutiinista poikkeaa niin merkittävästi, että näkee ihan oikeita, mitä se yritys tekee, miten se tekee. Mitä tavoitteita sillä on ja sitten, että voisiko tällä hanketoiminnalla, jollain ELY:n yritysrahoituksella, vaikka auttaa siinä tavoitteiden saavuttamisessa. Sitten, kun näkee vielä niitä onnistumisia, niin sehän on ihan paras palkinto tässä jutussa.

Kristiina [00:04:20]: Ehdottomasti tosiaankin se, että millä tätä työtä jaksaa, niin ainakin minä jaksan, on nimenomaan nämä yrityskäynnit silloin, kun siellä on se hanke alkamassa. Mielellään kävisimme myös mahdollisuuksien mukaan silloin, kun se hanke on siellä menossa ja varsinkin sitten vaikka vielä loppupuolella katsomassa, että kuinka niihin tavoitteisiin ja kasvuun on sitten päästy, niin se on kyllä se oikeasti tämän työn suola.

Jarkko [00:04:49]: Tuo on kyllä ihan totta. Mietin sitä, että mikä vois olla semmonen myönteinen esimerkki jostain hyvästä hankkeesta. Niin kai se on sellanen, että yritys, kun lähestyy meitä, niin sillä on vähän jonkinlaisia suunnitelmia siitä hommasta, että mitä se aikoo tehdä, miten se aikoo tehdä. Sit sitä lähdetään jalostamaan, ehkä. Voi olla, että on hyvä suunnitelmat jo ennestäänkin tai niitä on jalostettu jollain yritysten kehittämispalveluiden konsultointien avulla. Sitten niillä on kohtalaisen selkeä tavoite, että vaikka viiden vuoden päästä yrityksen liikevaihto on tuplaantunut ja sillä on uusia tuotteita ja palveluita ja se merkittävästi lähtee niitä kehittämään. Sitten yks steppi on tää meidän rahoituksemme siinä monien toimenpiteiden joukossa, millä se lähtee sitä hommaa

viemään eteenpäin. Niin mikä sen hyvän hankkeen sisältö olisi, se varmaan ehkä riippuu vähän yrityksestä ja keisista.

Kristiina [00:05:54]: Joo, se riippuu totta kai varmaan jonkin verran toimialasta, että meidän olemme aika toimialariippumaton, että pystymme aika pitkälti rahoittamaan kaiken maailman toimialoja. Ehkä sillä lailla, että se riippuu siitä, esimerkiksi IT-alalla, hyvin useastihan se on sitä kehittämistä, että lähdetään kehittämään jotain uutta palvelua, tuotetta. Lähdetään ehkä viemään sitä, skaalataan se semmoseksi, että se pystytään viemään ulkomaille. Sitten, siinä vaiheessa, kun se tuote on kehitetty, niin voidaan tosiaankin lähteä sitten näihin tämmöisiin kansainvälistymisvalmiuksiin ja niiden kehittämiseen ja olla mukana siinä. Totta kai sitten meidän asiantuntijuteemme kuuluu myös se, että jos ELY ei esimerkiksi ole se paras paikka rahoittaa, niin me sitten otetaan näitä meidän sidosryhmäkumppaneitamme mukaan ja otetaan sinne, vaikka Business Finlandin ihmisiä mukaan keskustelemaan yritysten kanssa siitä, mikä on se paras rahoitusvaihtoehto. Joissakin tapauksissa se saattaa olla sitten Business Finland, kun lähdetään esimerkiksi kansainvälistymään. Siellä on todella hyviä instrumentteja kans. Samoin kun Finnveran palvelut ovat sellaisia kans, että kun esimerkiksi yritys lähtee sitten taas vientiin, niin siellä on näitä tämmöisiä vientitukia ynnä muita, jotka sitten taas ovat ehkä sille yritykselle sillä hetkellä parempi vaihtoehto, kuin meidän rahoituksemme taas sitten. Mutta tämä on juuri sitä meidän asiantuntijuuttamme, että lähdemme yrityksen kanssa miettimään sitä matkaa, kuinka he pääsevät siinä omassa tavoitteessaan, omassa kasvussaan eteenpäin. Sitten voi olla taas, jos puhutaan esimerkiksi teollisuudesta, niin siellä on esimerkiksi tuotantotilat käyneet pieneksi, lähdetään niitä suurentamaan. Samalla mietitään se koko tuotantovirta, layoutit, tää tämmöinen [leen 00:07:51] periaate, kuinka sitä lähdetään tekemään, koneet, laitteet. Siinä kehitetään prosessit samalla. Nämä ovat tosi isoja, useamman vuoden projekteja ja hankkeita. Se on tosiaankin ihan siitä kiinni, että millä toimialalla ollaan ja mikä on sen yrityksen tavoite. Se voi olla tosiaan kasvu, kansainvälistyminen, tuotannon tehostaminen. Se voi olla robotisointia, automatisointia ja niin edespäin.

Jarkko [00:08:17]: Totta. Tässä, kun mainitsit ton Business Finlandin, niin puhutaan näistä Team Finland -toimijoista. Eli, Business Finland, ELY, mitäs näitä muita, ulkoministeriö, lähetystöt, ynnä muut, jotka pyrkivät yrityksiä viemään sitten tuonne maailmalle ja auttamaan siinä työssä. Tuli tuosta Business Finlandista mieleen, viimeksi eilen oli Teams-kokous. Oli Business Finlandin edustaja, tai itse asiassa kaksi henkilöä, minä ELY:n puolelta ja sit yrityksen edustaja. Käytiin läpi yrityksen suunnitelmia, mitä sillä on ja ei ollut vielä mitään konkreettistakaan esittää, vaan se tulee sitten myöhemmin, mutta saatiin sellainen yleiskuva, missä tässä yrityksessä ollaan nyt menossa ja minkälaisia haasteita sillä on ollut ja minkälaiset tulevaisuuden näkemykset sillä on. Tavallaan, onko se muuttanut yrityksen strategiaa ja millä tavalla se on muuttanut. Niin siitä on hyvä lähteä sitten jalostamaan. Seuraavaksi odotellaan, mitä yritys sitten esittelee, ihan konkreettisia toimenpiteitä ja niille jonkinlaisia hintalappuja sitten. Sitten mietitään Business Finlandin kanssa yhdessä, voisko

toinen tai molemmat olla siinä mukana rahoittamassa. Ei tietenkään samoja juttuja, mutta voi olla isoja hankekokonaisuuksia, joissa osa sattuu Business Finlandin toimintoihin ja osa sattuu sitten ELY:n toimintoihin.

Kristiina [00:09:43]: Sitten ollaan myös mukana, muutamia kertoja tai useampiakin kertoja on ollut semmosia keissejä, missä sitten pohditaan sitä kokonaisrahoitusta ja ollaan sitten esimerkiksi pankissa yhdessä yrityksen edustajan kanssa. Siellä voi olla Finnveraa ja siellä voi olla Business Finlandia kans mukana. Mietitään sitä kokonaisrahoitusta, kokonaispakettia siitä, että pystyttäisiin lähtemään ja onko kaikki toimijat siinä sitten mukana ja millä edellytyksillä päästäisiin etenemään näissä asioissa aina.

Jarkko [00:10:15]: Juuri näin. Miten, puhutaan aina tästä rahoituksen vaikuttavuudesta ja vaikutuksesta yrityksen toimintaan. Miten ne näkyvät parhaimmillaan ne vaikutukset? Mitä me oikein haemme? Kyllä mä itse tiedän tavallaan, että on asetettu sellaisia nyrkkisääntöjä, että jos me julkista rahaa käytetään yrityksen kehittämishankkeeseen, niin tavoittelemme kymmenen euron, yhdellä euron panoksella kymmenen euron liikevaihdon kasvua, josta mielellään puolet tulisi viennistä. Sitten, tänä päivänä, jos joku vielä työllistääkin siinä rinnalla kasvun myötä, niin ne ovat hyviä juttuja. Oikeastaan parhaiten ne näkyvät yritysten toiminnassa nämä liiketoiminnan kasvun muodosta. Uusien tuotteiden, palveluiden muodossa. Sit tää meidän rahoituksemme.

Kristiina [00:11:14]: Joo, eipä tuohon kauheesti sen ihmeempää voi oikein lisätä, kun se just nimenomaan, että jos yritys nyt pystyy säilyttämään edes työpaikkansa ja mahdollisesti pystyy palkkaamaan lisää henkilöstöä, sehän on todella hienoa. Hyödyttää meidän aluettamme täällä Itä-Suomessa. Sitten, jos yrityksen liikevaihto kasvaa, niin totta kai siinä tavallaan yrityksen verotulot jää tänne Itä-Suomen alueelle, hyödyttää koko Itä-Suomen aluetta sitten siinä tapauksessa. Ja totta kai, onhan se hienoa nähdä sitten otsikoissakin silloin tällöin näitä yrityksiä, minkä kasvun ja kehityksen mukana ollaan oltu, että miten ne ovat sitten jonnekin markkinoille päässeet tai kuinka ne ovat kasvaneet tai muuta tämmöistä. Kyllä se aina silloin tuntuu hyvältä.

Jarkko [00:12:12]: Totta. Jotenkin joskus miettinyt sitä, että miten tämmöinen, joka ei niin hyvin tunne näitä meidän rahoitustuotteitamme sitten ja miettii, kerrotaan, että yritysrahoituksella on rahoitettu tällaisia ja tällaisia yrityksiä, kohtalaisen suurillakin summilla jotain. Niin miten ne ihmiset sen ottavat sitten. Joillekin vois olla, että se on jopa negatiivinen asia, että tarviiko nuo yritykset nyt enää mitään. Vai onko se positiivinen asia, että nyt on tänne alueelle saatu tätä julkista rahoitusta ja sillä on viety asioita eteenpäin ja paljon voimakkaammin, mitä yritys omilla resursseillaan sitten olisi saanut aikaan.

Kristiina [00:12:56]: Niin, siis tarkoitushan meidän rahoituksellamme on nimenomaan kannustaa yrityksiä siihen kasvuun ja kehittymiseen ja esimerkiksi näihin tämmöisiin investointeihin. Pitää muistaa aina se, että ajatellaan sitä ehkä, että meiltä raha on ilmaista rahaa yritykselle. Mutta pitää muistaa aina se, että investoinneissa se on maksimissaan 35 prosenttia siitä investoinnista. Jos puhumme vaikka 100 000 euron investoinnista, niin se on 35 000 maksimissaan meiltä ja yrityksen pitää sitten laittaa kuitenkin itse siihen se 65 000 euroa. Sama on sitten kehittämisen puolella, että se on 50 prosenttia se tuki meillä maksimissaan ja esimerkiksi, jos puhumme palkkakustannuksista, niin sehän ei kata sitten sivukuluja. Se on vain siitä normipalkasta se 50 prosenttia. Kyllä se yritykseltä vaatii omia rahoja ja resursseja kans. Mutta se on tavallaan se, että lähdetään sitä riskiä jakamaan ja kannustamaan sitä yritystä siihen kasvuun, kehittymiseen, kansainvälistymiseen.

Jarkko [00:14:00]: Nimenomaan sitä, että riskiä jaetaan. Mutta toisaalta sitten, jos tällä alueella joku yritys jopa uskaltaa investoida ja lähtee sitten kehittämään uusia juttuja, toiminnan tehostamista ynnä muuta, niin se voi joskus tosissaan tarkoittaa sitä, että ei välttämättä yhtään työpaikkaa tule. Jossain yrityksissä voi niitä jopa hävitä, tulee robotisaatiota lisää, tuotanto tehostuu, tarvitaan vähemmän käsiä. Mutta meidän, oikeastaan se juttu, mitä meidän pitää katsoa, on aina se kilpailukyky, että miten se yritys on kilpailukykyinen. Ne ovat kuitenkin kansalliset, jopa kansainväliset markkinat, millä yritykset toimivat, niin siinä kilpailukyvyistä vaan pitää pitää huolta. Tuosta kokonaisrahoituksesta, se on mielenkiintoinen, mitä käydään aina Finnveran ja pankkien kanssa yhteispalavereita sitten, niin joskus vaan on, että yritys ei saa sitä kokonaisrahoitusta kasaan. Toki, kun mekin teemme rahoituspäätöksiä tai esittelemme rahoituspäätöksiä, niin meillähän pitää olla hyvin tiedossa yritykseltä, tai kysyä yritykseltä ja saada jonkinlaista dokumenttiakin siitä, että onko kokonaisrahoitus kunnossa, että saako yritys ylipäättään toteutettua jonkin ison kehittämishankkeen. Niin jossain se vaan tyssää sitten.

Kristiina [00:15:25]: Ja eihän meidän, tarkoitus ei ole todellakaan kiusata niitä sillä, että kokonaisrahoitus pitää olla kunnossa, vaan lähinnähän se on siitä, että jos yritys lähtee tämmöiseen kehittämishankkeeseen, on se sitten investointia tai kehittämistä tai sekä että. Niin varmistetaan se, että yritys kykenee tekemään sen hankkeen. Haluamme sillä olla mukana siinä kanssa sitten, että se saa sen toteutettua ja pääsee siihen kasvuun ja tavoitteisiinsa, mitä se on asettanut. Sitä varten aina kiusaamme tällä kokonaisrahoituskysymyksellä, ja yritämme saada sitä aina sitten kuntoon. Että, se tosiaankin on resursoitu sekä rahallisesti, että sitten myös ihmisillä, että pystytään toteuttamaan se koko hanke kokonaisuudessaan.

Jarkko [00:16:18]: Juuri näin. Yritykset monesti puhuvat tällaisesta muna-kana-ilmiöstä, että jos ELY:ltä olisi tietty rahoituslupauspäätös, niin sitten olisi helpompi saada se muu rahoitus siihen mukaan kasattua. Mutta sitten me nähdään se kyllä toisin päin. Tavallaan, sehän voi olla ehdollinen rahoitustarjous esimerkiksi, joka voi vaikka sitoa tähän ELY:n

rahoituspäätökseen, että nyt on tällöinen lainarahoitus, tai muu rahoitus yritykseen ollaan myöntämässä, tai saamassa tällaiseen kehittämishankkeeseen edellyttäen, että ELY lähtee siihen mukaan. Niin silloin tavallaanhan tämä ongelma poistuu mielestäni ainakin. Joskus yritykset joutuvat sitten saamaan kielteisiä päätöksiä. Mitäs meillä olisi sellaisia tyypillisiä kielteisiä päätöksiä? Toki, positiivisesti ajatellen, niin suurin osa hankkeista, mitä meille taitaa tulla, niin kyllä me positiivisesti niihin suhtaudumme ja jollain tavalla pystymme niihin lähtemään. Mutta mietin sitten, tietysti viimeisen vuoden aikana, kun puhutaan tästä koronasta, niin ELY:n tunnettuus varmaan tässä korona-avustusten ynnä muiden toimenpiteiden myötä on kasvanut. Meille on tullut aika paljon uusia asiakkaita. Ei niin sanottuja vakiasiakkaita, joilla on kehittämishankkeita aina silloin tällöin ja he tietävät hyvin ELY:n systeemit, mutta sinällään, että ihan uusia hakijoita ja joillekin, mulla on ainakin semmonen mielikuva, että joillekin ainakin enemmän joutuu tekemään kielteisiä päätöksiä sitten jostain syystä. Että, mikä siinä olisi se syy sitten, että mitä yrityksen kannattaisi ottaa huomioon ennen kuin ELY:n asiakkaaksi, tavallaan rupeaa miettimään sitä, olisiko teillä tarjottavaa.

Kristiina [00:18:17]: Joo. Tosiaan, ihan samaa mieltä, että koronarahoitus on tosiaankin tuonut meidän tunnettavuutta, mutta valitettavasti nyt on jouduttu jonkun verran niitä hylkääviä päätöksiä tekemään tai sitten asiakkaalle soitettu ja kysytty, että tästä olisi tulossa tällöinen. Niin jotkut asiakkaat ovat sitten ihan peruneet niitä hakemuksia. Se, mihin Jarkko jo aikaisemmin viittasit tuossa alussa mielestäni, oli tuo kilpailutilanne. Eli, mehän joudumme aina miettimään sitä, ettei tämä rahoitus vääristä kilpailua. Eli, sitten on tällöisiä, mahdollisesti paikallisia palveluita, mitä tarjotaan, esimerkiksi ravintolapalvelut on hyvin selkeästi semmoinen palvelu, mihin me ei yleensä voida lähteä.

Jarkko [00:19:05]: Tilitoimiston muun muassa, joita on isommissa kunnissa sitten, useampia saattaa olla.

Kristiina [00:19:11]: Niissä emme yleensä pysty lähtemään mihinkään tällöisiin investointeihin, että hankittaisiin uusia kalustoja ja keittiötarvikkeita ja muita esimerkiksi. Mutta sitten, jos puhutaan esimerkiksi tällöisistä, niin kyllä me johonkin kehittämistoimenpiteisiin, niissäkin, kuten Jarkko tuossa viittasi, pyrimme aina etsimään jonkun mahdollisuuden lähteä mukaan. Kehittämistoimenpiteitä saattaa olla semmoisia, joissa sitten pystyisimme, että kehitämme jotain uutta palvelua sille ravintolalle tai tilitoimistolle, mitä ei ole olemassa sillä alueella tai Suomessa.

Jarkko [00:19:54]: Valitettavan harvassa on kuitenkin sellaiset, jota näille toimialoille pystytään sitten rahoittamaan. Ehkä se koronarahoitus oli siitä poikkeuksellinen, että pystyttiin hyvin laajasti tekemään, niitä kehittämistoimenpiteitä rahoittamaan sitten.

Kristiina [00:20:10]: Sittenhän muistaakseni meillä on joitakin toimialoja tällä hetkellä, joita emme pysty rahoittamaan.

Jarkko [00:20:17]: Maa- ja metsätalous, kalatalous. Liikenteen toimialakin taitaa olla aika hankalaa.

Kristiina [00:20:27]: Joo, siinä on lähinnä just se, että tämmöiset ajoneuvot, jotka liikkuvat pyörillä tai yleensäkin liikuteltavat, ovat juuri sellaisia, missä sitten viitataan just siihen kilpailutilanteen vääristymiseen. Eli, jos me nyt lähtisimme tällä alueella, vaikka jotain tukkirekkaa tai...

Jarkko [00:20:44]: Taksiryitys.

Jarkko [00:20:47]: Niin ja sitten he päättäisivätkin lähteä Helsingin alueelle toimimaan, niin silloin, jos se on myönnetty se 35 prosentin tuki siihen, niin silloinhan sitä voi lähteä tavallaan kilpailua vääristämään siellä ja iskeä sitten vähän matalammat hinnat siellä mennessään sinne kilpailuun mukaan. Niin semmoinen on meiltä kiellettyä, ihan laissa.

Jarkko [00:21:16]: Tosissaan, ei haluta rahoituksella polkea yritysten tarjoamien tuotteiden tai palveluiden hintaa, vaan tuoda sitä kilpailukykyä siihen yritykseen, että pystyy ehkä tuottamaan niitä samoja tuotteita kustannustehokkaammin, jolloin pärjää siinä kilpailussa paremmin. Mites, yrityksiä aina neuvotaan, että ennen, kuin hakemusta laittaa vireille, olisi tänne yhteydessä, johonkin yritysasiantuntijaan tai johonkin meistä. Sitten voisimme ennalta vähän miettiä, että onko tämä hanke edes periaatteessa toteutuskelpoinen, rahoituskelpoinen tai onko ELY oikea kanava. Melkein pitäisi rohkaista yrityksiä, että soittakaa, jos ne numerot sattuvat jostain löytymään. Kyllä nyt ainakin keskuksen kautta sitten tulee yhteydenottoja ja kyllä meidän sähköpostiosoitteemme löytyvät tuolta, oliko se nyt [rakin 00:22:25] rahastopalvelut.fi-sivuston kautta sitten. Mieluummin tehdään ennalta sitä miettimistä ja yhteistä pohdintaa, kuin sitten, että ruvetaan kyselemään yritykseltä liiketoimintasuunnitelmaa ja tulosenustetta ja hankesuunnitelmaa ja sen jälkeen joudutaan tekemään siihen kielteinen päätös. Säästetään molempien aikaa.

Kristiina [00:22:53]: Joo, toki näin. Ja sitten se, että totta kaihan yrityksellä saattaa olla semmoisia hankkeita ja ajatuksia, missä kaikessa emme voi olla mukana, mutta osassahan me voimme aina toki olla sitten varmaankin mukana. Sehän ei tarkoita sitä, että pitäisi meitä varten tehdä jotain erityistä, vaan se lähtee siitä, mikä on yrityksen tarve, mihin he haluavat

päästä, onko se nyt kasvu, kansainvälistyminen, tuotannon tehostaminen, mikä lie sitten se tarve. Sitten sen jälkeen, kun se tarve on syntynyt, ottaa meihin yhteyttä ja kertoo siitä omasta hankkeestaan ja sitten voimme yhdessä pohtia siinä, onko siinä sellaisia elementtejä, missä voimme olla mukana. Ja kuten Jarkko sanoi, mielellään tosiaankin etukäteen, niin säästetään sitä molempien aikaa sitten, ei tule turhia tekemisiä ja pettymyksiä siitä, jos emme voikaan olla siinä kyseisessä hankkeessa ollenkaan mukana.

Jarkko [00:24:05]: Tuli mieleen, että nyt isommissa yrityksissä on joskus, lähtee aika villejäkin kehittämissuunnitelmia. Ei nyt aina, mutta joskus, ja joskus niistä lähtee tällainen spinoffina joku yritys, niin onko sulle sattunut tällaisia spinoff-yrityksiä sitten?

Kristiina [00:24:22]: Tällä hetkelläkin on yksi IT-puolen spinoff. Tuossa varmaan vuosi sitten tuli ja tällä hetkellä on menossa sitten. Toivotaan, että siitä saadaan tänne Itä-Suomen alueelle uutta kukoistavaa liiketoimintaa ja paljon työpaikkoja tulevaisuudessa. Mutta aika mielenkiintoinen spinoff kyllä, ne ovat kyllä aika hauskoja myös touhuta ja katsoa niiden eteenpäin menemistä ja toivon mukaan menestymistä tulevaisuudessa.

Jarkko [00:24:56]: Mikäs on tällaiselle spinoffille tyypillinen syy? Ehkä se spinoffin ajatus ei tavallaan satu siihen sen yrityksen normaaliin toimintaan, että se on niin irrallinen osa, joku hyvä ajatus, mikä siellä on syntynyt, että se tarkoittaa, että tämä nyt kannattaa eriyttää omaksi yritykseksi ja omaksi toiminnakseen.

Kristiina [00:25:19]: Joo, ja välttämättä se, mikä on se ajatus ja idea, niin se tosiaankin poikkeaa siitä yrityksen nykyisestä liiketoiminnasta. Halutaan pitää siitä omasta liiketoiminnasta kiinni, sitten katsotaan, ettei ole tarvittavaa osaamista välttämättä, että pystyttäisiin sitä tekemään. Sitä kautta ehkä kannattaa sitten se eriyttää ja hankkia sitten se osaaminen sinne uuteen yritykseen sitten.

Jarkko [00:25:44]: Nyt, kun rupesi muistelemaan, niin kyllä mullakin on tässä ihan muutama viikko sitten ollut Teamsia ja sähköpostin vaihtoa sellaisen yrityksen kanssa, että yrityksen normaalitoiminta on ihan jotain muuta. Toki jollain tavalla liippaa sitä uutta yritystoimintaa, mutta sitten se uusi yritystoiminta on kuitenkin niin erilaista siihen normi kivijalkaliikkeen toimintaan nähden, että lähdetään ehkä spinoffilla sitten liikkeelle.

Kristiina [00:26:12]: Ja tuohon, vähän ehkä samanlaista on sitten nää kanssa, että yrityksissähan syntyy aina patentteja. Sitten on useampia keissejä kans sellaisia, että sitten on lähdetty tutkimaan sitä patenttia ja sen mahdollisia kaupallistamis- ja tuotteistamisia, tämmöisiä teknologiaedellytyksiä. Ja sitä kautta sitten taas syntynyt uusi yritys sitten.

Jarkko [00:26:47]: Jonkin verran, ainakin itse huomannut, että on ollut tällaisia yrityksiä, tullut muualta ja hyvä, että tulee tänne Itä-Suomeen muualtakin yritystoimintaa. Ja osa lähtee hyvin liikkeelle, osalla on kehittämishankkeita meidän kauttamme. Niin sanotusti, ei ole sellaista perinteistä yritystoimintaa, jota täällä on harjoitettu, että ehkä ne yrittäjätkin tulevat tuolta jostain muualta. Osa Etelä-Suomesta, osa Pohjois-Suomesta, osa ulkomailta jopa. Sitten lähdetään sitä hommaa kehittämään. Nämä ovat aika haasteellisia minusta tietyllä tavalla, niillä ei välttämättä alussa ole ehkä kotipesää. Paljon käydään asioita läpi hyvässä yhteisymmärryksessä kehittämissyhtiöiden kanssa ja käydään läpi näitä. Tavallaan, että millä reunaehdoille me ELY voisi olla mukana näissä hankkeissa. Onko sulle tullut mitään tällaisia törmäyskursseja tavallaan, näiden yritysten kanssa? Toki ne keissit on jokainen omanlaisensa. Ehkä mulla semmoinen haaste, mitä itse on kohdannut, on se, että ne ovat niin juurettomia ne yritykset, että niillä ei ole sitä, tavallaan sitä, ei ehkä henkilöt vielä asu täällä, niillä ei ole täällä henkilöstöä. Niillä ei ole täällä vielä oikein toimitilojakaan. Tavallaan, että millä tavalla voisimme olla siinä apuna? Se on aika hankala rahoittajalle tällainen tilanne.

Kristiina [00:28:26]: Kyllä. Tosiaankin, onhan niitä nyt ollut, varsinkin tämän koronarahoituksen jälkeen, paljon näitä tämmöisiä keissejä, missä sitten kysellään tältä alueelta, että saisiko täältä sitä rahoitusta. Mutta se täytyy aina muistaa, että Itä-Suomen rakennerahasto on alueellinen rahasto, joka sitten tuijottaa nimenomaan sitä, tulevatko ne niin sanotut hyödyt tänne alueelle. Eli, se työllisyys, ne verotulot, se vaikuttavuus, osuuko se tänne alueelle. Jolloin sitten, jos pystyy, niin pitäisi varmaan sitten siinä vaiheessa yrittää ohjata sitä esimerkiksi sinne Business Finlandin pakeille. Koska Business Finland pystyy sitten taas siinä vaiheessa rahoittamaan niitä etelän yrityksiä ja semmoisia yrityksiä, jotka toimivat ehkä koko Suomen tasolla, jolla ei ole välttämättä kotipesää täällä Itä-Suomen alueella.

Jarkko [00:29:28]: Joo. Tässä vielä tarkennuksena, että tämä Itä-Suomi, Etelä-Savo, Pohjois-Savo ja Pohjois-Karjala ja myös Kainuu ja Pohjois-Pohjanmaa ja Lappi, ovat tätä ykköstukialuetta. Eli, tavallaan meillä tämä rahoitus, jota pystymme yrityksille myöntämään, sitä on enemmän tarjolla ja sitä pystytään rahoittamaan reilummalla kädellä sitten ja olemaan mukana isommin näissä kehittämishankkeissa. Kun sitten taas tuolla Etelä- ja Länsi-Suomessa, ne mahdollisuudet yritysten rahoitukseen ovat huomattavasti pienemmät ja ne resurssit ovat pienemmät siellä.

Kristiina [00:30:11]: Mitenkäs sitten, kun yritys alkaa suunnittelemaan, niin muistaakseni Jarkko puhuit tuossa alussa tämmöisistä kehittämispalveluista ja konsultoinneista. Käydäänkö vähän niitä sitten tässä myös vielä läpi. Eli, jos yritys nyt alkaa miettimään sitä omaa suuntaansa, strategiaansa, sitä liiketoimintaansa ja on pikkasen pihalla, ehkä saattaa olla näissä pienemmissä yrityksissä sillä lailla, että siellä on toimitusjohtaja, joka sitten on toimitusjohtaja ja talousjohtaja ja kehitysjohtaja ja kaikkien ihmisten esimies siellä ja mitähän muuta se vielä ehtii sitten yleismies Hyyryläisenä kulkea pitkiinsä, niin ei ehkä kerkeä sitten yön pimeinä tunteina enää miettimään sitä, että miten tätä yritystä kehittäisi eteenpäin. Meillähän on sitten tarjota siihenkin sitten näitä kehittämispalveluita.

Jarkko [00:31:17]: Totta, joo. Ihan hyvä. Se on kyllä ihan totta, että yritykset ja yrittäjät, varsin pieniä yrityksiä kun on kyseessä, niin niissä ne henkilöstöresurssit ovat aika maltilliset, tai sanotaanko, että ne ovat aika ääri rajoilla jopa. Ja sillä ei tavallaan, ei ehkä nähdä niitä mahdollisuuksia sitten sieltä yrityksen sisältä päin, eikä siihen ole aikaa hirveästi käytettävissä, kun ne normaalit rutiinit ja operatiiviset asiat ovat eniten mielessä, myynti ja markkinointi ynnä muut. Mutta sitten, että käytetään tällaista yritysten kehittämispalvelua hyväksi ja yritys pystyy hankkimaan ELY:n voimakkaasti tukemana tällaista konsultointipalvelua, esimerkiksi analyysipalvelua tai sitten ihan konsultointipalvelua, jossa ulkopuolinen konsultti tulee sitten sparraamaan yritystä. Ei tekemään asioita yrityksen puolesta tai yrittäjän puolesta tai johtoryhmän puolesta, vaan että se sparraa, imee sitä tietoja ja sitten heittää ajatuksia ilmoille ja tavallaan kyseenalaistaa jopa ja joskus toimii jopa kirjurinakin sitten jossain parhaissa tapauksissa, että yritys saa kirjallisesti sellaisen, vaikka kuvan siitä, missä yritys on nyt, mitä se tavoittelee, vaikka muutaman vuoden päästä, mitä sillä voisi olla niitä mahdollisuuksia lähteä sitä toimintaa kehittämään. Minkälaisia steppejä siinä pitää ottaa ja askelia ennen, kuin sinne tavoitteeseen on edes mahdollista päästä. Tavallaan, ulkopuolinen näkee, ehkä noissa yrityksissä, kokenut konsultti näkee, semmoisen lintuperspektiivistä vähän, pystyy ottamaan sellaisen katsantokannan, että mitä siellä oikeasti tapahtuu, mitkä ne resurssit, minkälaiset koneet, minkälaiset tilat, minkälaiset asiakkaat, minkälaiset tuotantomenetelmät, ynnä muuta. Henkilöstö, minkälainen markkinointi, minkälainen järjestelmä siellä on takana. Ja antamaan ehkä sellaisia hyviä vinkkejä, neuvoja ja sit mikä tärkeintä, saamaan niitä asioita vaan paperille tai sähköiseen muotoon. Että, siitä on hyvä ponnistaa sitten jatkoon, kun lähdetään miettimään esimerkiksi näiden yritysten rahoituskuvioita.

Kristiina [00:33:51]: Niin, parhaassa tapauksessahan ne johtavat siihen, että yritys ymmärtää ja löytää jotain kehittämiskohteita ja sitten se poikii meille tosiaan tämmöisen rahoitushakemuksen sitten siitä, että lähdetään nyt sitä yritystä sitten kehittämään kohti sitä uutta uljasta strategiaa ja sitä uutta uljasta kasvua tai kansainvälistymistä tai mitä tahansa tämmöistä tuottavuutta.

Jarkko [00:34:23]: Tuossahan, oliko se viime vuoden puolella, nämä konsultit kilpailutettiin uudestaan, eli siellä on paljon uusia tekijöitä.

Kristiina [00:34:33]: Siellä on tällä hetkellä noin 700 eri tekijää.

Jarkko [00:34:36]: Varmasti monenlaiseen tarpeeseen löytyy ratkaisuja, apuja, mitä vain yrityksellä on. Eivätkä ne ole hinnallakaan pilattuna, mitäs ne analyysit?

Kristiina [00:34:49]: Ne olivat vähän reilut 200, olisiko 235 euroa tai tämmöistä näin ja konsultointi on vähän reilut 300, jotain tällaista hintaluokkaa.

Jarkko [00:34:58]: Sitä luokkaa, siellä haarukassa.

Kristiina [00:35:03]: Niin, per päivä. [nauraa 00:35:03]

Jarkko [00:35:06]: Se on hyvä huomio.

Kristiina [00:35:07]: Ei tunti, vaan päivä.

Jarkko [00:35:12]: Konsulttihan ottaa sitten tosi paljon tietysti enemmän sitten, mitä laskuttaa ELY:ä. Eli, yrityksen omavastuu tosissaan tuo päivähinta sitten. Ja nehan ei välttämättä tarvitse olla, että se on kokonainen työpäivä sitten, vaan niitähän voi myöskin puolikkaisina päivinä, jos on vaikka kaksi konsultointipäivää, niin eikös sen voi ottaa, että otetaan puoli päivää tuolloin ja sitten jatketaan puoli päivää tuolloin.

Kristiina [00:35:37]: Kyllä.

Jarkko [00:35:38]: Ja seuraavan kerran otetaan taas puoli päivää ja sitten taas puoli päivää.

Kristiina [00:35:42]: Se on konsultin ja asiakkaan ihan mahdollisuus jakaa kyllä.

Jarkko [00:35:46]: Konsulttejahan on sitten ympäri Suomen. Siihen hintaan sisältyvät myös ne matkustamiset, jos konsultti tulee paikan päälle. Tänä päivänä se taitaa olla aika hankalaa koronan takia, mutta hoidetaan enemmän Teamsin kautta. Mutta sinällään, ettei ole väliä, mistä se paras asiantuntemus löytyy yrityksen tarpeeseen. Se on mahdollista, ihan kuka tahansa näistä konsulteista sitten, jos se vaan konsulttien työtilanteen ja osaamisen kautta on mahdollista sitten.

Kristiina [00:36:25]: Ja sitten tosiaan sellainen, kuin www.yritystenkehittamispalvelut.fi, on juuri tämä sivu, josta näitä löytää. Siellä on nyt tietääkseni parannetut hakupalvelut siihen, että voi asiantuntijoita hakea hakusanoilla. Sitten, kun sieltä löytää, niin sieltä löytää asiantuntijoita, klikkaamalla asiantuntijaa pääsee näkemään, mitä hän on tehnyt, mitä hän osaa ja ilman muuta ennen kuin valitsee sieltä, kannattaa ehdottomasti soittaa muutamalle asiantuntijalle ja jutella ja kuulostella, tuntuuko siltä, että siitä asiantuntijasta olisi apua. Ehdottomasti se kannattaa ottaa semmoinen asiantuntija, joka osaa sparrata ja haastaa sitä yrittäjää.

Jarkko [00:37:14]: Ei haluta, että yritykset pääsevät liian helpolla, ei mitään joojoomiehiä, vaan enemmänkin sitä, että kyseenalaistaa, haastaa, kysyy että miksi jotain aiotaan tehdä tai miksi sitten jotain halutaan saada aikaan. Onko se järkevää? Kun yritys pystyy ne perustelemaan, niin silloin se huomaa, että tässä on ihan oikeasti järkeä. Näitä on eri rahoitusmuotoja, Kristiina mainitsit tuossa alussa, että on paitsi tätä yrityksen kehittämisavustusta, joka on pääosin Euroopan aluekehitysrahaston rahastoa. Sitä kautta rahoitettuja, mutta myös näitä maaseudun yritystukia. Olisiko sellaista lyhyttä, osaisitko tiivistää, mitä mahdollisuuksia näiden maaseutualueen yrityksille on tässä rahoituksessa? Siellä ainakin kuullut tällaisesta perustamistuesta ja kokeilutuesta, ynnä muusta.

Kristiina [00:38:28]: Eli, tosiaankin maaseutupuolella on tällaisia erilaisia tukimuotoja myös. On perustamistuki, eli kun yritys on alkutaipaleella, eli käynnistämässä yritystoimintaa, voi hakea tällaista perustamistukea. Sitä voi hakea esimerkiksi liiketoiminnan valmentavaan neuvontaan ja tuotekehityshankkeisiin, tuotannon pilotointiin, koemarkkinointiin ja kansainvälistymisselvityksiin muun muassa. Tosiaankin, tätä perustamistukea voi saada aloittava yritys, mutta sitä voi myös saada sitten jo olemassa ollut, vähintään kolme vuotta toiminut yritys silloin, kun se uudistaa liiketoimintaansa radikaalisti. Esimerkiksi, Nokia aikoinaan teki kumisaappaita ja sitten lähti yhtäkkiä tekemään matkapuhelimia. Eli tavallaan, että siinä on sitten aivan uusi ajatus, niin silloin voi esimerkiksi saada toimiva yrityskin perustamistukea. Sitten maaseutupuolella on myös investointituki, eli siellä voimme sitten lähteä tällaisen tuotantolinjojen hankkimiseen tai rakentamiseen ja koneiden ja tällaisen muun käyttöomaisuuden hankintaan ja myös tällaisiin aineettomiin investointeihin, kuten ohjelmistoihin, patentteihin. Eli vähän samaan tyyliin, kuten tuolla työelinkeinoministeriön EAKR-raham puolella. Sitten siellä on investoinnin toteutettavuustutkimus, eli saman tyylinen kuten tässä on aikaisemminkin ollut puhetta. Eli,

jos suunnittelee investointia, niin voi saada tämmöistä tukea tämän edellytysten ja toteuttamisen selvittämiseen. Siinä varmaan ne lähinnä ne maaseutu. Nyt, sitten kun tässä uusi ohjelmakausi tulee maaseutupuoleltakin, niin toivottavasti sinnekin puolelle saadaan tämä tämmöinen niin sanottu kehittämistuki. Eli, tällä hetkellä on vaan tämä perustamistuki, jossa voidaan jotain kehittää ja sitten on periaatteessa tuo investointituki, ja siinä ei, se on puhtaasti investointeihin, eli siinä ei sitä semmoista kehittämispuolta ole. Tällä hetkellä sitten ne maaseutupuolen yritykset, niitä on jouduttu sitten pyöryttämään tuonne työelinkeinoministeriön EAKR-rahaston puolelle siinä vaiheessa, kun puhutaan, jos ne lähtevät kehittämään esimerkiksi liiketoimintaansa tai tuottavuutta tai jotain muuta vastaavaa.

Jarkko [00:41:04]: Mites tuo maaseudun yritysrahoitus, siinä on aluerajat, että kaupunkialueet, keskusta, isompien kaupunkien keskusta-alueet ovat siinä ulkopuolella, tällä hetkellä ainakin. Mites siinä on jotain rajausta yrityskokoonkin?

Kristiina [00:41:21]: Joo, eli puhutaan niin sanotuista mikroyrityksistä, mitkä voivat saada. Eli siis Jarkko, mihin viittasit, on tavallaan tämä Mikkeli, Savonlinna, sitten tuolla tieteenkin Kuopio, Joensuu. Ne ovat sellaisia alueita, missä sitten siellä niin sanotussa ydinkeskustassa ei voi saada maaseutupuolen tukea. Niistä on sitten, jos haluaa katsoa, ruokaviraston sivuilla on ihan kartat näkyvissä, missä se raja menee. Sitten toinen raja on tosiaankin tämä, että puhutaan tällaisesta, että pitää olla mikroyritys. Eli siis toisin sanoen, työllistää tai työntekijöitä on alle kymmenen ja liikevaihto on alle kaksi miljoonaa, tase alle kaksi miljoonaa, niin se on mikroyrityksen yrityskoon määritelmä.

Jarkko [00:42:12]: Tuo onkin hyvä täsmennys. Mainitsit maaseutupuolella tällaisen kuin toteutettavuustutkimus. Tällä yrityskehittämisyhteistyön kautta pystytään myös rahoittamaan tällaisia valmistelevia hankkeita. Ei tarvitse olla, että ostetaan isot koneet ja laitteet ja rakennetaan tuotantotilaa ja sitten kehitetään sitä toimintaa siinä. Voi olla, jos se on hyvin riskipitoinen hanke, yritys voi tehdä tällaisen valmistelevan tutkimustyylisen hankkeen, jossa se tutkii asiaa, miettii niitä teknologisia ratkaisuja ja tavallaan, onko se toiminta, mitä se lähtee tavoittelemaan, ylipäättään sellaista toteutettavissa. Eli ennen, kuin laitetaan yrittäjän omakotitalo kolmannen kerran pantiksi lainalle ja pistetään henkilötakauksia pankin papereihin, kannattaa se asia selvittää ja käyttää siihen aikaa ja pikkasen rahaakin, että selvittää. Sitten siinä toivottavasti tulee joku päätös, että painetaan kaasua tai jarrua.

Kristiina [00:43:23]: Ja se tosiaankin, tämä valmistelurahahan ei tarkoita sitä, että jos semmoisen hakee ja semmoisen saa, niin se on sitten pakko toteuttaa. Vaan jos siinä tullaan lopputulokseen, että emme voi tähän lähteä, ei tähän kannata lähteä, niin sitten se on niin.

Jarkko [00:43:42]: Juuri näin. Aika kummallinen vuosi ollut. Tässä virkamiesuraa itselläni on vähän enemmän kuin Kristiina sulla, mutta ei ole tällaista hurlumheivuotta tämän koronan takia, tai minkä se on aiheuttanut, ollut aikaisemmin. Aika paljon on jouduttu muuttamaan toimintojamme. Siirtymään etätöihin, sähköiset järjestelmät tulleet, Teamsit, WhatsAppit laulaa. Kun aikaisemmin pystyi menemään kollegan ovelle ja katsomaan, onko siellä paikalla ja jos oli, niin sai jutella ja miettiä yhdessä asioita, mutta tänään se on, että otetaan Teams-puhelu tai laitetaan viestiä, että mites tällainen kerkeätkö jutella. Ja aika hyvin on saatu toimimaan nämä järjestelmät.

Kristiina [00:44:37]: Ainoa, mitä tietenkin kaipaa, on tavallaan se, että ennen, kun olimme täällä toimistossa ja sitten työkaverit olivat täällä näin, niin jos tulee jokin pulma ja haluaa jakaa sitä pulmaa ja keskustella erilaisista ratkaisuista ja tukea toisilta siihen mietintään, niin se on jotenkin ex tempore, sitten siinä sai useampiakin siihen miettimään sitä. Nyt se Teams on aina semmoinen, totta kai on helpompi tietenkin soittaa myös muille alueille ja kysellä. Mutta se, että ottaisi useampia niitä näkökantoja, niin se varmaan on kutistunut. Ainakin huomaan omassa toiminnassa, että ennen mentiin, vaikka tuonne noin, että tulepas Jarkko ja Outi sinne, Jukka saattoi tulla ja Antti, työkaverit täältä Mikkelistä ja mennään miettimään asioita. Nyt mä varmaan soitan aina yhdelle ja sitten kaksilla aivoilla niitä asioita yritetään pätkiä eteenpäin. Tokihan se tarkoittaa sitä sitten, meillä on edelleenkin nämä samat rahoituskokoukset, missä sitten käymme näitä asioita, siellähän sitten kaikki ovat aina mukana, että ei se niiden kahden aivoihin tai yhden aivoihin sitten jää nämä niin sanotut esittelyt tai päätöksenteot, vaan kyllä ne sitten siellä isommissa porukoissa sitten kuitenkin jaetaan ja käydään läpi. Että, sitä nyt jonkun verran sitten kaipaa itse.

Jarkko [00:46:20]: Kahvikeskusteluja, niitä ei tule Teamsilla otettua sitten. Se on kyllä ihan totta, itsestäni tuntuu, että tavallaan se maakuntarajojen ylittäminen on tullut paljon helpommaksi ja luontevammaksi, kuin aikaisemmin. Aikaisemmin ehkä toimittiin täällä maakunnan sisällä ja kollegat toki olimme yhtä yksikköä, mutta sitten ne rajoittuivat kokouksiin ja yhteisiin tapahtumiin, mitä tavattiin kollegoita. Mutta tänä päivänä myöskään meidän hankkeemme eivät välttämättä ole täältä meiltä Etelä-Savosta. Ne voivat olla Pohjois-Savosta, Pohjois-Karjalasta sitten, että tehdään ristiin näitä hanke-esityksiä. Sekin on muuttanut tätä toimintaa mielestäni, ihan positiiviseen suuntaan. Se näkemys on avartunut huomattavasti. Tuossa pitää nyt mainita, semmoinen hauska tapahtuma. Ei tapahtunut minulle, mutta eläkkeelle jääneelle kollegalle. Hänellä oli viimeinen työpäivä täällä ELY-keskuksella, ja sitten tuli asiakas tänne, että voisikos tulla tänne näin, tarvittaisiin yritysrahoituksesta tietoa sitten. Hän meni sinne tapaamiseen, siellä oli naishenkilö ja hän esittäytyi ja kertoi, että hän on tämmöinen aikuisviihdealan yrittäjä. Siinä vaiheessa rupesi sitten, tämä kollega oli, että tämän täytyy olla nyt jonkin viimeisen virkapäivän joku jekku, joka on järjestetty hänelle. Mutta hän hoiti kuule asian loppuun asti ja aivan viimeisen päälle neuvoi asiakasta, että valitettavasti meillä ei tällaiseen toimialaan pystytäkään rahoitusta

myöntämään, että ehkä se voisi olla jokin toinen organisaatio sitten rahoituskuvioiden mukana. Mutta se oli hauska tapahtuma, se oli ihan oikea asiakas, ei ollut kenenkään järjestämä mikään juttu, mutta näin sattui tapahtumaan ja tästä olemme monta kertaa naureskelleet, että koskaan ei tiedä, minkälaisia asiakkaita tapaa ja minkälaisia bisnesideoita heillä on ja muuta. Mielenkiintoinen työ.

Juonto [00:48:46]: Yritysrahoituksesta olivat keskustelemassa ELY-keskuksen rahoitusasiantuntijat Jarkko Rautio ja Kristiina Laatikainen. Tämä oli jakso Etelä-Savon ELY-keskuksen tuottamasta Elynvoimaa podcast-sarjasta.

[recording ends]