

# TEAM FINLAND VERKOSTOYHTEISTYÖ VIE YRITYKSET MAAILMALLE

**Name of recording:** 8. Elynvoimaa - Jakso 8 - Team Finland.wav

**Length of recording:** 00:28:12

---

[recording starts]

Juonto [00:00:02]: 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.

Juonto [00:00:27]: Team Finland on yhteistyöverkosto ja toimintamalli, jonka kautta eri toimijat auttavat yritysten vientiä ja kansainvälistymistä. Ely-keskuksen roolia verkostossa avaavat ely-keskuksen Kirsi Kosunen, Finnveran Jukka Paavilainen sekä Team Finlandin Etelä-Savon alueverkoston puheenjohtaja Esko Pitkänen.

Kirsi [00:00:48]: Minä olen Kosusen Kirsi Etelä-Savon ely-keskuksesta ja toimin täällä Etelä-Savon alueella Team Finland kasvu- ja kansainvälistymiskoordinaattorina. Toisena tehtävänä olen yksikön päällikkö täällä Etelä-Savon elyllä.

Jukka [00:01:03]: Minä olen Paavilaisen Jukka ja Finnveralla rahoituspäällikkönä Etelä-Savon alueella. Osallistun osaltani tähän Team Finland -verkoston toimintaan.

Esko[00:01:12]: Ja minä olen Esko Pitkänen ja minun taustani on kauppakamari. Olen ollut tässä Etelä-Savon Team Finland -organisaatiossa perustamisesta alkaen tämän alueorganisaation puheenjohtajana.

Kirsi [00:01:27]: Mikä tämä tämmöinen Team Finland -verkosto sitten oikeastaan on? Monelle tulee mieleen joku urheilu, Suomea edustava urheiluryhmä tai tiimi, mutta tässä mistä me nyt puhumme tästä Team Finland -verkostosta, niin tämä on tämmöinen kasvu- ja kansainvälistymispalveluita tarjoavien toimijoiden verkosto Suomessa ja ulkomailla. Ja Suomessa vielä alueellisestikin on omia Team Finland -alueverkostoja. Oikeastaan tässä on kyse toimintamallista, eli yritys, joka mieltii kansainvälistymistä, vientiä, niitä omia

tuotteitaan ja palveluitaan olisiko niillä kysyntää tuolla maailman markkinoilla, niin mistä tahansa tällainen yhteydenotto tulee tai tieto tälle verkostolle, niin tämä verkosto sitten ryhtyy auttamaan yritystä niin, että yrityksen ei tarvitse soittaa ja ottaa yhteyttä eri organisaatioihin vaan sitten mietitään sitä täällä yhdessä kumppaneitten kanssa, että mikä olisi hyvä ja paras keino yrityksen kannalta sitä polkua viedä eteenpäin. Keskeisiä ydintoimijoita tässä Team Finland -verkostossa ovat ely-keskukset, te-toimistot, Finnvera, Business Finland ja ulkoasiainministeriö, mutta sitten vielä on monia muitakin organisaatiota mitkä tähän kuuluvat, yrittäjäjärjestöt, kauppakamari, suomalais-venäläinen kauppakamari, suomalais-ruotsalainen kauppakamari, Finnpartnersit ja kuntien elinkeino- ja kaupunkien kehitysyritykset ja yliopistot, opetus- ja kulttuuriministeriö. Täällä on aika pitkä lista eri organisaatioita, en edes kaikkia tässä nyt luetellutkaan mitä tässä on mukana. Perustarkoitus on se, että tarjotaan neuvontaa, rahoitusta, verkostoitumista ja tietoa markkinoiden mahdollisuuksista maailmalla meidän eri toimijoiden kautta. Maailmalla Team Finland -verkostoa edustaa yli 80 paikallista tiimiä ja kotimaassa on sitten 18 alueellista tiimiä vielä. Hyvin laaja verkosto tai verkostojen verkosto on kyseessä. Alueellisen Team Finland -koordinaation vastuu on ely-keskuksilla ja siellä sitten Team Finland -kasvu- ja kansainvälistymiskoordinaattoreilla ja siinä roolissa minä olen sitten mukana tässä toiminnassa. Tässä nyt alkuunsa tätä Team Finland -tietoutta.

Esko[00:04:29]: Tässähän aikanaan kun tämä Etelä-Savoonkin perustettiin, niin siinä oli vahvasti lähtökohta, että siinä olisi nämä julkisrahoitteiset toimijat joilla on erilaista toimintaa liittyen kansainvälistymiseen, että niistä kootaan sellainen verkosto, että vältetään päällekkäistä työtä ja osattaisiin tehdä paremmin yhteistyötä. Siinä alkuvaiheessa tosiaan kauppakamarikin oli jo heti perustamiskokouksessa ja minä muistan sen perustamiskokouksen, kun oli sellaiset ohjeet, että pitäisi löytää sen alueorganisaation puheenjohtajaksi sellainen, joka ei ole julkisrahoitteisessa organisaatiossa töissä. Muistan, ettei se ollut tämä tila, kun siinä katseltiin ympärille, että ei täällä kovin monta taida olla jotka tämän ehdon täyttävät. Meitä oli kaksi tai kolme. Minä olin kauppakamarista ja näinhän he sitten huusivat minut puheenjohtajaksi tähän alueorganisaatioon juuri tällä perusteella, että en ollut töissä julkisrahoitteisessa organisaatiossa. Näin se silloin aikanaan lähti liikkeelle. Varmasti on vähän vuosien varrella laajentunut ja minulla on ollut koko ajan ajatus, että kun saataisiin yrityksiäkin vähän enemmän mukaan ja sen tapaisia toimijoita ja ehkä vähän on saatukin. Ja sitten tietysti meidän tilaisuuksissamme on ollut erittäinkin hyviä yritysten puheenvuoroja, joilla on konkreettista kokemusta viennistä ja oman yrityksen kansainvälistymisestä. Sellaiset puheenvuorot ovat olleet mielestäni aivan loistavia.

Kirsi [00:06:34]: Muistatko Esko koska tämä toiminta sai alkunsa täällä Etelä-Savossa?

Esko[00:06:39]: No minulla on se kuva, että se oli kuitenkin ehä 2014. Minulla kyllä löytyy dokumentitkin siitä, mutta enpä huomannut niitä tarkistaa. Mutta se on aika lähellä. Minulla

on varaa antaa periksi siitä vuosi jompaan kumpaan suuntaan, mutta se saattaa olla juuri se 2014.

Kirsi [00:07:02]: Joo. Vajaa kymmenen vuotta.

Esko[00:07:03]: Semmoisia isoja tilaisuuksia on ollut muutamia. Aika mielenkiintoinen oli se, kun oli Itä- ja Länsi-Afrikan markkinat ja suurlähettilääthän ovat aina elokuussa ympäri maailmaa Suomessa, ulkoministeriö kutsuu heidät, ja sitten he tekevät maakuntakierroksia ja silloin oli sellainen kierros, että he tulivat junalla, heitä oli viisi Afrikan maiden suurlähettilästä ja jokainen kertoi oman asemamaansa tilanteesta ja jäi mieleen, että hyvin monessa maassa oli valtavan isoja investointeja menossa, monenlaisia, infrastruktuureihin ja niin edelleen, eli annettiin koko ajan ymmärtää, että siellä on isot markkinat eikä se ole niin kaukana kuin meistä tuntuu. Se oli yksi semmoinen mieliinpainuva tilaisuus. Muitakin on, mutta tässä vaiheessa tulee tämä mieleen.

Jukka [00:08:12]: Jos Etelä-Savoa miettii Team Finland -verkoston näkökulmasta ja mitä sillä haetaan, niin meillä tietysti vähän haasteena Etelä-Savossa on, että meillä ei näitä vientiyrityksiä ole täällä liikaa. Meidän pitäisi varmaan saada niitä yrityksiä, jotka nyt vievät, niin vähän ehkä kasvattamaan sitä vientiä ja sitten taas toisaalta ihan uusia yrityksiä kannustettua sinne vientimarkkinoille. Siinä itse näen tällä verkostolla myöskin oman roolinsa. Nythän sitä sitten esimerkiksi koronan keskellä kun tätä toimintaa mietittiin, niin lähdettiin sitten asiakaskyselyä sitten tekemään, yrityksiin suunnattua kyselyä, että mitä yrityspuolella meiltä odotetaan. Verkoston toiminnan suuntaaminen ja tuloksellisuus on aina vähän haasteellistakin, että kuinka sitä saadaan jos ei sieltä saa sitä yritys kenttää tähän paremmin mukaan, niin sitten se työ ei ehkä ole niin tuloksellista mitä voisi olla sitten mitä enemmän, niin kuin Esko tuossa sanoi, että mitä enemmän siellä olisi yrityksiä mukana, niin aina paremmat tulokset myös varmaan sitte olisi verkostolta saatavissa. Verkostollahan on palveluja sinänsä hyvin laajasti aina neuvonnasta ja konsultoinnista rahoitukseen, sekä lainamuotoiseen että avustusmuotoiseen ja ihan vientikauppojen rahoittamiseen sitten Finnveran puolella, että sinänsä paljon on verkostosta saatavissa palveluja ja yhteyksiä.

Esko[00:09:40]: Semmoinen asia joskus vähän, ei nyt voi sanoa, että harmittaa, mutta kun on näitä tullin tilastoja joita tässä seurataan, että miten sitä vientiä on ja Etelä-Savo on valitettavasti siellä ihan häntäpäässä, että ihan tosi vähän sen mukaan. Mutta jos katsotaan näitä eteläsavolaisia yrityksiä, vaikka ihan tuosta Pellos parinkymmenen kilometrin päästä ja vielä lähempänä Mönlycke tuossa parin kilometrin päässä, niin valtavasti, kaikki käytännössä niiden tuotteet ovat vientiä. Ne eivät näy näissä tilastoissa, koska sen pääkonttori pitäisi olla täällä ja mitkä kaikki kriteerit siinä on. Tuo Mönlycke, joka, olisiko se 150, se on valtavan iso, Mönlycke, ja kaikki mitä se tekee, menee vientiin. Ja sehän on muuttanut sen Suomen pääpaikankin Mikkeliin, mutta se on tämmöinen ruotsalainen

konserni, niin jotenkin ne eivät näy. Jos Mölnlycke olisi yhtäkkiä tässä Etelä-Savon viennin tilastossa, niin me kerralla hyppäisimme siellä rankingissa paljon korkeammalle. Yksi yritys, joka vie valtavasti. Mutta ei kannata, tämä on selitystä, että ollaan tyytyväisiä, että meillä on niin iso työnantaja tuossa ja sillä menee hyvin. Jos joku tilasto ei sitä näytä, niin olkoon näyttämättä.

Jukka [00:11:22]: Se ei sinänsä ole ollenkaan huono asia, että meillä tuota pk-puolta tietysti täytyisi saada jotenkin.

Esko[00:11:25]: Niin, pk-puolta pitäisi saada.

Jukka [00:11:27]: Nimenomaan. Isot yritykset täällä ovat läsnä kyllä ja vievät, mutta tätä pk-sektorin, siinä me ehkä jäämme oikeastikin jälkeen monesta muusta.

Esko[00:11:38]: Mutta sitten kuitenkin jonkun tilastossa ne näkyvät, koska jos pääkonttori on Helsingissä, niin ne ovat Uudenmaan tilastossa vaikka se tuote täällä tehdään, niin kyllähän ne kuitenkin jossain vientitilastossa ovat kaikki UPM:n viennitkin, meidänkin vaneritehtaan viennit ovat jonkun tilastossa, että eiväthän ne ihan hukkaan jää vaikka eivät ne meillä näy. Ei se ole niin vakava asia se.

Kirsi [00:12:06]: Mikäli muistan oikein, niin se Etelä-Savon vientiyritysten määrä on 150 kappaletta ja se on ollut oikeastaan se sama tässä niin kauan kuin minäkin olen näitä töitä tehnyt. Ja se on nimenomaan EU:n ulkopuolisia vientiyrityksiä eli ketkä vie EU:n ulkopuolelle. Ja noin 350 on sitten kun EU otetaan siihen myös mukaan. Ne ovat aika vakiot olleet. Ja sitten se viennin määrä on alle prosentin, olisiko se puoli prosenttia koko Suomen viennistä kokonaisuudessaan. Ja nythän se on ollut nämä viimeiset vuodet aika laskeva vielä se viennin määrä. Ja sittenhän meillä on tavoitteena ja haluttaisiin, että Suomi elää viennistä, että nimenomaan pk-yritysten vientiyritysten määrä kasvaisi ja viennin määrä kasvaisi ja sen takiahan tämä verkostokin silloin aikoinaan on viritetty, että olisi sitten nämä palvelut käytettävissä yrityksille. Niin kuin Jukka tuossa mainitsi, kun meillä on täällä Etelä-Savossa noin 18 toimijaa, jotka ovat tässä Team Finland Etelä-Savon alueen verkostossa. Meillä on rahoitusta tarjolla ihan sinne, että vaikka tehdään sitä kansainvälistymissuunnitelmaa, kansainvälistymisstrategiaa. Selvitetään, ovatko yrityksen tuotteet ja palvelut semmoisia, että niillä olisi kysyntää ulkomailla. On sitten vientikaupan rahoitusta Finnveran kautta.

Jukka [00:13:43]: Ja neuvontaa.

Kirsi [00:13:46]: Ja neuvontaa, kyllä joo. Neuvontaa antaa aika useakin taho ja sitten vielä osaamista ja tutkimusta ja koulutusta, siihen on monta toimijaa Etelä-Savossa. Ja sitten näitten verkostojen kautta on eri toimijoilla omia verkostojaan taas mitkä auttaa siellä maailmalle menossa, että sinällään palveluita on hyvin ja rahoitustahan meillä on tosi hyvin Etelä-Savossa käytettävissä erilaisiin selvityksiin ja kehittämiseen. Mutta se, mikä tässä on aikaisemminkin nyt tullut juuri tämä haaste, että miten saisimme yritykset mukaan ja kertomaan mitkä ovat ne tarpeet ja sitten suuntaamaan palveluitamme ja tekemistämme siihen suuntaan, että se olisi hyödyllistä asiakkaille.

Esko[00:14:35]: Se on vähän sama problematiikka kun ei ole riittävästi kasvuyrityksiä. Moni on mukavuusalueella siinä missä ovat eikä ole sitä intressiä kasvuun. Kansainvälistyminen ja kasvu ovat vähän niin kuin käsi kädessä ymmärrettävä asia, että pitäisi olla tahtotilaa laajentaa ja muuta, mutta moni on vähän liian tyytyväinen siihen olemiseen. Riskinottokykyä pitäisi olla enemmän. Mutta sitten myös tietysti osaamisongelma esimerkiksi kansainvälistymisessä, niin sitä ehkä pidetään liian vaikeana aika monessa, että vaikka kuinka paljon on erilaista neuvontaa ja koulutusta, mutta kuitenkin, että se kynnyks lähteä koetaan korkeaksi vaikkei se välttämättä ihan niin valtavan korkea olisikaan.

Kirsi [00:15:29]: Niin ja sitten täytyy olla sitä raharesurssia kun lähdetään sinne maailmalle ja sitten kun julkinen rahoituskin mitä vaikka elyn kautta tai Business Finlandin kautta, niin se on sitten siihen kehittämiseen ja selvittämiseen ja tutkimiseen, että kun me emme suoranaista myyntiä ja markkinoita voida taas rahoittaa. Siellä tulee sitten Finnvera mukaan sitten siitä näkökulmasta.

Jukka [00:15:58]: Kyllä. Kotipesällekkin on hyvä että jos se olisi mahdollisimman hyvässä kunnossa, niin aina helpompihan se on sitten panostaa sinne vientiinkin. Riippuu tietysti vähän yrityksestä ja yrityksen tuotteesta, palveluista, mitä se nyt ylipäänsä tekee. Nämä kansainvälistymistarinat tänä päivänä ihan isojakin vientiyrityksiä kun niiltä kyselet mistä se on lähtenyt liikkeelle, niin kyllä se on monesti ollut tänä päivänä henkilö ja matkalaukku kun on menty tuonne maailmalle mutta aikoinaan mies ja laukku on menneet maailmalle ja tässä eräskin yritys kertoi, että perustivat ensimmäisen tytäryhtiön Ruotsiin eikä kukaan edes tiennyt miten se siellä perustetaan, mutta kyllä he olivat sitten saaneet sen perustettua ja huonolla ruotsin kielen taidolla vielä. Kyllä se voi lähteä hyvinkin pienestä ne askeleet.

Esko[00:16:45]: Hauska tarina on tämä Rantasalmen tämä joka on parissa meidän tilaisuudessamme ollut puhumassa tämä...

Jukka [00:16:52]: Pel-tuote.

Esko[00:16:55]: Pel-tuote niin, kerää näitä kiviä, niin se on aika hauska, että kiviä on pellolla ympäri maapalloa, että se on hyvä se hänen tarinansa kun se on mennyt...

Jukka [00:17:08]: Siinä on semmoista rohkeutta.

Esko[00:17:09]: Sillä on juuri sitä rohkeutta.

Jukka [00:17:13]: Ehkä meillä on vähän se taipumus pitää kynttilää vakan alla.

Kirsi [00:17:18]: Se varmaan se rohkeus ja sitten se, että sinne pitää mennä sinne markkinalle, että sieltä ei tulla kotoa hakemaan ja kaikki eivät voi ulkoistaa sitä jollekin muulle osapuolelle sitä myyntiä.

Jukka [00:17:29]: Varmaan se alku on siinäkin kaikista vaikein, että jos sinulla on ylipäänsä kilpailukykyinen vientituote, niin se alku on varmaan se vaikein. Mitä enemmän alkaa tulla referenssejä niin ovet aukeavat tuolla maailmalla sitten aina helpommin.

Esko[00:17:42]: Eri kulttuureihin mennään vähän eri tavalla. Saksaanhan sanotaan, että se on sellainen maa, johonka aika tyypillisesti mennään messujen kautta mutta kai maailmalla monessa paikassa ei ole niin, mutta Saksa on, esimerkiksi elintarvikemessut on se paikka. Meillähän on hyvä keissi siitä tämä speltti, tämä joka kertoi siitä Saksaan menosta.

Kirsi [00:18:09]: Kyllä. Saa nyt nähdä miten tämä korona nyt sitten vaikuttaa tähänkin tapaan toimia, että miten ne messut palautuvat sitten.

Jukka [00:18:19]: Kyllä korona varmaan on tietysti isossa kuvassa vaikeuttanut tätä vientiä sekä aloittavilta vientiyrityksiltä että jo siellä markkinoilla olevilta. Uusien asiakaskontaktien ja kauppohen tekeminen on vähän tai aika paljonkin vaikeutunut mutta tietysti olemassa olevia suhteita on voitu pitää yllä etänäkin.

Esko[00:18:37]: Kyllähän tämä toiminta on tietysti tarjonnut, niin kuin lähtökohta onkin, tämmöistä verkostoa ja kun meillä oli tämä tilaisuus, hyvä tilaisuus Ruotsin markkinoista,

jossa oli siis suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin ja muuta, niin siinä kävi sitten sillä lailla, olen kahden yritykselle kontaktin sieltä Tukholmasta saanut aikaiseksi, että semmoinen tuntuu hyvältä, että siellä on ihminen, joka odottaa Suomesta toimeksiantoja ja sitten tietysti se toimiala ainakin sillä toisella oli hirveän vaikea, mutta jos siellä on hyvä verkosto sitten Ruotsissa niin sitä kauttahan sitä mennään vaikeillekin toimialoille.

Kirsi [00:19:22]: Kyllä kyllä ja tuohan on se, että sitten tämä verkosto toimii ja voi auttaa sitten yritystä siellä markkinoilla kun he ovat siellä toimivat siellä kyseessä olevalla markkina-alueella. Meillähän on ollut aika paljon niitä itse järjestettyjäkin markkinakatsauksia, on ollut Saksasta ja Ruotsista ja niistä Afrikan maista ja mitäköhän muuta on kaikkea ollut. Nyt on aika paljon yleistyneet webinaarit Suomessa mitkä ovat avoimia sitten oli miltä alueelta vaan, että nytkin on tulossa taas Ruotsin markkinat, Viron markkinat ja Ranskan markkinat mihin yritykset voi täältäkin alueelta sitten osallistua jos haluavat tutustua tai lisätietoja ja saada niitä kontakteja sieltä markkina-alueelta.

Esko[00:20:17]: Tälle alueellehan on perinteisesti ollut tietysti tuo Venäjä aika tärkeä ja sitten kun siellä on tietyt esteet tulleet siihen kauppaan, niin tämä on ollut jotenkin kuitenkin hyvä, että tätä kautta on tullut vähän korvattu, yritetty korvata sitä menetettyä Venäjän markkinaa, että se on antanut semmoisen tilan taas löytää uusia.

Kirsi [00:20:45]: Yleensähan se on mikä nyt on kiinnostanut yrityksiä, mistä yleensä tai useimmat ehkä miettii ovat nämä lähimarkkinat, Ruotsi, Pohjoismaat, Baltia, Saksa. Mutta sitten jos ottaa vielä matkailun mikä taas on päinvastoin, että ne kansainväliset asiakkaat tulevat tänne meille, niin sehän on meille Etelä-Savossa tärkeää ja sielläkin on sitten kun se Venäjän matkailu väheni niin löytyy niitä uusia asiakasryhmiä nyt sitten ennen koronaa mutta miten nyt sitten käy, koska se palautuu siihen tasolle mitä se on ollut. Matkailuhan kuitenkin siellä on aika isoja investointeja tälläkin hetkellä meneillään ja tulossa. Uskotaan, että se toipuu siitä.

Jukka [00:21:39]: Jotenkin joskus tuntuu, että kun puhutaan kansainvälistymisestä, niin se matkailu juuri melkein unohtuu joka on meille hirmu tärkeää, että me puhumme vain viennistä. Ehkä monelle kansainvälistyminen tarkoittaa vientiä, mutta kyllä se matkailu on meille maakunnassa äärettömän tärkeä.

Kirsi [00:21:57]: On kyllä. Ja sehän juuri sen matkailun kautta leviää positiivinen näkemys Etelä-Savosta ja täältä yrityksistä ja toimijoista ja alueesta, että se on tärkeä monessa mielessä se matkailu. Niin kuin Jukka mainitsikin tuossa äsken, että on suunnitellut pientä kyselyä yrityksille, että mitä, ihan yksinkertainen lyhyt kysely, että onko aloittamassa vientikauppaa ja mitä apua siihen tarvitsisi, että semmoinen on nyt lähdössä tässä varmaan

lähiaikoina liikkeelle, niin toivotaan, että sitten saadaan siihen hyvin vastauksia ja voidaan suunnata toimintaa sitten verkostossa oikeaan kohteeseen.

Esko[00:22:48]: Niin, jos sieltä saataisiin sitten semmoisia pari-kolmekymmentä kiinnostunutta, niin sitten niiden kanssa on tarkoitus jatkaa, että nuo Aalto-yliopiston paikalliset opiskelijat tekisivät sitten opinnäytetyötä näitten yritysten kanssa.

Jukka [00:23:07]: Tämä on ihan jo semmoista yritystasolle kohdennettua tekemistä sitten joka voisi olla kaikista hedelmällisintä, mutta kokeillaan tätä.

Kirsi [00:23:17]: Kyllä joo. Tässä verkostossahan meillä on juuri tavoitteena se, että mietitään sitä yhteistyötä ja yhdessä tekemistä ja satsataan sitten niitä meidän panoksia semmoiseen millä on hyvät vaikutukset ja saataisiin Etelä-Savoon niitä uusia vientiyrityksiä tai edes miettimään sitä kansainvälistä kilpailua, koska siitä ei oikein ole vara jäädä syrjään, koska ne kansainväliset kilpailijat tulevat tänne meidänkin alueellemme. Jos ei ulkomailla kilpaile heidän kanssaan niin ainakin kilpailee sitten täällä alueella, että miten vastaa sitten omalta kannaltaan tähän haasteeseen.

Jukka [00:24:03]: Kaikkia yrityksiä kyllä ketkä tätä nyt sitten kuuntelevat, niin kannustan kyllä kääntymään tämän organisaation puoleen jos se vienti yhtään kiinnostaa tai siihen liittyy jotakin mitä haluaisi selvittää tai kysyä asioita, niin kannattaa sitten kääntyä, riittää periaatteessa minkä tahansa tämän verkoston jäsenen puoleen kääntyä, niin on sitten mahdollisuus saada kaikkien palvelut sitä kautta.

Esko[00:24:30]: Joo, juuri samaa mieltä kuin Jukka, että tämmöistä rohkaisua vaan tarvitaan ja rohkeasti ottamaan yhteyttä vaan, että kyllä kuitenkin niitä erilaisia mahdollisuuksia siihen neuvontaan on olemassa yllättävän paljon ja sen kynnyksen ei tarvitse olla suuri kun käyttää oikeita asiantuntijoita apuna.

Kirsi [00:24:55]: Niin, aina kannattaa kyllä kysyä ja jos yhtään mieltä löytyy ja selvittää, että löytyisikö sitten sitä apua tai riskin jakajaa siihen alkuvaiheeseen. Tämä verkosto toimii hyvin ja myös tuo ulkomaan verkosto, että jos on suurlähetystöt ovat erittäin asiakasystävällisiä, että jos tarvitsee semmoisilla markkinoilla jotakin apuja jonkun oven avaamiseen tai näin, niin heitä voi käyttää ja sitten tiloja käyttää tämmösiin erilaisiin promootioihin tai tuote-esittelyihin ja näin, että aina kannattaa kysäistä.



Jukka [00:25:45]: Täällähän vielä Etelä-Savossa pari vuotta sitten tapahtui semmoinen asia, että kauppakamarilla oli tällainen kv-ryhmä, kansainvälistymisryhmä, ja se yhdistettiin tähän Team Finland -alueorganisaatioon eli huomattiin, että ihan samoja asioita käsitellään. Eli meillä on tämä kauppakamarin kv-ryhmä ja Team Finland -alueorganisaatio toimii yhtenä.

Kirsi [00:26:09]: Joo, se on kyllä oikein hyvä kun saadaan yritykset mukaan tähän toimintaan. Jos vielä sen verran tästä alueverkostosta täällä Etelä-Savossa, niin meillä on vuodessa neljä, neljännesvuosittain kokoonnutaan sitten tällä verkostolla ja käydään ajankohtaisia asioita läpi ja sitten vielä pienemmällä tiimillä sitten Finnveran, te-toimiston ja elyn kesken sitten vielä kerran kuukaudessa pidetään vähän meetingiä, että miltä maailma näyttää ja mitä olisi sitä yhteistä tekemistä tuolla yritysrajoissa. Tällaisia tavoitteita tehdään yhdessä aina vuosittain asiakkuussuunnitelma mihin osallistuvat nämä meidän elyn kumppanit tästä Team Finland -näkökulmasta ja siellä on meillä tavoitteena saada uusia yrityksiä tähän viennin polulle ja miettimään sitä kansainvälistymistä ja sitten taas näitä jo nykyisiä viejiä, niin miten voitaisiin heitä auttaa kasvattamaan liiketoimintaa siellä viennissä. Tahtotila on hyvä ja motivoituneet ihmiset.

Jukka [00:27:29]: Toivottavasti tuloksetkin sitten aikanaan.

Kirsi [00:27:31]: Niin.

Esko[00:27:32]: Minun on jotenkin tällaiseksi lopuksi pakko ottaa esille. Meillä yksi taitaa olla suurin tilaisuus nyt viimeaikaisista suurin, oli tämä jonka otsikko oli, että savolainen pärjää aina, niin tämä voisi olla nyt semmoinen muistutus, että savolainen pärjää aina.

Juonto [00:27:53]: Tässä jaksossa Team Finlandista olivat keskustelemassa ely-keskuksen Kirsi Kosunen, Finnveran Jukka Paavilainen sekä Team Finlandin Etelä-Savon alueverkoston puheenjohtaja Esko Pitkänen. Tämä oli jakso Etelä-Savon ely-keskuksen tuottamasta Elynvoimaa-podcast-sarjasta.

[recording ends]