

**FINN
VERA**
finnvera.fi

FINNVERA
20
vuotta



03

Mantsinen kasvaa
jatkuvasti muuntautuen



16

Julkinen rahoitus tukee
Nokian kilpailukykyä



12

Vaikeudet kannattaa
hakea läheltä

FINNVERA 20 vuotta

Hyvä lukija,

teimme vuoden viimeisestä Finnvera Info -lehdestä tavallista tuhdin juhlanumeron Finnveran 20-vuotistaipaleen kunniaksi. Tämä juhlavuosi on meille hieno virstanpylväs suomalaisten yritysten ja viennin taustavoimana.

Finnvera rahoitusyhtiönä aloitti toimintansa vuonna 1999, kun Kehitysaluerahasto Kera ja Valtiontakuukeskus yhdistyivät. Tällä hetkellä palvelemme 25 000 asiakasta mikroyrityksistä globaaleihin suomalaisiin ja Suomessa toimiviin suuryrityksiin.

Tämä juhlalehti on omistettu yritystarinoille, joissa korostuvat muuntautumiskyky, rohkeus kasvaa ja kansainvälistyä sekä teknologian kehittyminen ja uskallus viedä Suomea maailmankartalle. Äänessä olemme toki myös me finnveralaiset, jotka työskentelemme asiakkaidemme ja talouden hyväksi.

Finnvera on valmis harppaamaan kohti tulevia vuosikymmeniä. Tervetuloa mukaan!

Terveisin,

FINNVERA

SUUNNANNÄYTTÄJÄ

Perheyritys käy sukupolvelta toiselle kuin kone

Logistiikkapalveluilla ja materiaalin-käsittelykoneilla kansainvälistynyt Mantsinen Group on toisen polven perheyritys Liperin Ylämyllyltä. Yrityksen toimitusjohtaja Mia Mantsinen luotsaa tuotekehitykseen panostavaa konsernia asiakkaiden ja henkilöstön tarpeita tiiviisti seuraten.

Teksti Kristiina Äikäs **Kuvat** Aki Roukala



Kun veljekset **Veli** ja **Juhani Mantsinen** aloittivat 60-luvun alussa yritystoimintansa, eivät he todennäköisesti olisi osanneet arvata, kuinka suureksi menestyjäksi Mantsinen Group kasvaisi lähes 60 vuotta myöhemmin. Maanviljelijöinä toimineet Mantsisen veljekset potkaisivat yritystoiminnan käyntiin lisätienestien toivossa.

– Veli ja Juhani ryhtyivät kuljettamaan polttopuita Liperin alueen kunnallisille laitoksille. Homma lähti siitä sitten skaalautumaan, kun pääsimme 70-luvulla urakoimaan metsäteollisuuden palvelukseen, kertoo **Mia Mantsinen**.

Kasvua toden totta tuli. Mantsinen Groupin liikevaihto vuonna 2018 oli yli 75 miljoonaa, ja muutamien polttopuukuljetusten sijaan yritys käsittelee vuosittain noin 25 miljoonaa tonnia pyöreää puuta ja muuta irtotavaraa.



MANTSINEN GROUP

- Materiaalinkäsittelykoneita valmistava ja huoltava sekä logistiikkapalveluja tarjoava perheyritys. Asiakkaina metsä- ja terästeollisuuden toimijat.
- Yrityksen ovat perustaneet Veli ja Juhani Mantsinen.
- Toimitusjohtajana Mia Mantsinen.
- Liikevaihto n. 75 milj. euroa, jakeluverkosto kattaa 50 maata.
- Työllistää n. 550 henkilöä, joista 300 työskentelee Suomessa ja 250 Venäjällä.
- www.mantsinen.com

Perheyrityksessä käännettiin uusi johtamisen sivu

Mantsisen tehtaalla valmistetaan hydraulisia nostureita ja materiaalinkäsittelykoneita satamiin sekä metsä- ja terästeollisuuden tarpeisiin. Joensuun lähellä sijaitseva tehdas on Mia Mantsiselle tuttu, sillä hän on työskennellyt siellä lähes koko aikuisikänsä, tarkalleen ottaen 13 vuoden ajan.

Mantsisen ansioluetteloon mahtuvat ajanjaksot konsernin markkinoinnissa ja talousjohtajana. Konsernin kahdesta liiketoimintayksiköstä, logistiikkapalveluista ja materiaalinkäsittelyliiketoiminnasta Mia Mantsinen on tämän lisäksi vetänyt jälkimäistä. Urapolkunsa nousujohteisuudesta Mantsinen kiittää ennen kaikkea ihmisiä.

– Vaikka tuotteet ja ratkaisut ovat hienoja, niin asiakkaista ja henkilöstöstä saan sen aidon kipinän tähän tekemiseen.

”Koneiden valmistaminen itse vaati suuria tuotantolaitosinvestointeja sekä kokonaan uudenlaisen ajattelutavan ja teknologian omaksumista.”

Nainen toimitusjohtajana miesvaltaisen alan yrityksessä herättää usein huomiota huolimatta siitä, mitä liiketoiminnallisia tavoitteita johtajalla olisi.

– Nauran usein, että ainakin jään mieleen! Näin naisena ja johtajana koen toki myös, että tarinoita ja moninaisuuskeskustelua johtajuuteen liittyen tarvitaan paljon enemmän, sillä muuten kuva johtajuudesta jää liian kapeaksi.

Perheyrityksessä koettiin viime vuoden syksyllä merkittäviä hetkiä, kun Mian isä Veli Mantsinen luovutti omistussuosutensa

Mialle ja hänen sisaruksilleen. Sukupolvenvaihdoksen yhteydessä Ylämyllyn tehtaalla järjestettiin avoimien ovien päivät, joiden aikana tehdastiloihin pääsi tutustumaan 2 500 vieraan joukko paikallisia asukkaita ja yrityksiä. Samalla sukupolvenvaihdos konkretisoitui Mialle.

– Perheyrityksen tarinan jatkaminen on kunnia, ja haluan jatkaa systemaattista tuotekehitystä ja iterointia asiakkaiden kanssa. Olen jatkuvasti korvat hörössä, jotta kuulen mitä pinnan alla kuplii.

Laitetoimittaja, joka on juuriltaan palvelutoimittaja

Pitkälle 90-lukua pelkästään metsäteollisuuden puuterminaaleissa logistiikkapalveluita tarjonnut Mantsinen teki vuonna 1998 suuren investoinnin. Materiaalinkäsittelykoneita ostavasta ja niitä käyttävästä yrityksestä kuoriutui koneiden valmistaja.

– Isäni oli ostamassa uusia koneita, mutta turhautui niiden huonoon laatuun ja toimittajan haluttomuuteen vastata tarpeisiimme. Hän palasi Suomeen ja huudahti, että nyt tehdään itse! Tämä tietysti vaati silloin suuria tuotantolaitosinvestointeja sekä kokonaan uudenlaisen ajattelutavan ja teknologian omaksumista.

Vaikka aikaa on kulunut ja asiakkaiden tarpeet muuttuneet, yritys on aina luottanut yritystoiminnan alun oivallukseen.

– Vaikka meidät nähdäänkin laite-toimittajana, niin juuriltamme tulemme aina olemaan palvelutoimittaja asiakkaille. Tavoitteenamme on aina ollut maksimoida materiaalinkäsittelyn tehokkuutta, Mia Mantsinen kuvailee.

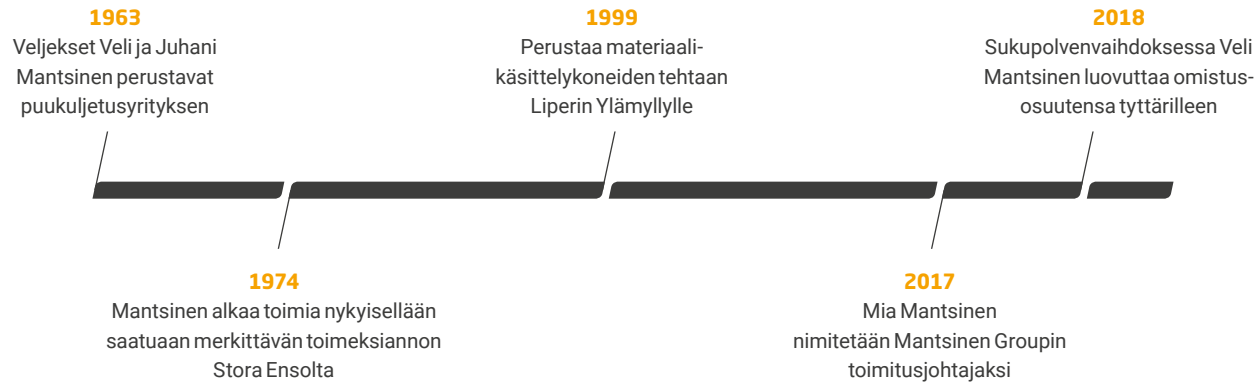
Finnvera-yhteistyössä yhdistelmä rahoitusta ja asiantuntijuutta

Mantsisen selkäyttimeen on iskostunut asiakkaiden kuuntelu ja palvelun kehittäminen samassa tahdissa, ja asiakkaiden tarpeita ennakoiva tuotekehitys kuuluu vahvasti yrityksen toimintafilosofiaan. Siksi sana oivallisesti satamaympäristöön soveltuvista hydraulisista nostureista alkoi nopeasti kiiriä Suomen rajojen ulkopuolelle. Kansainvälistyminen ilmestyi Mantsisen strategiakartalle heti 2000-luvun alkupuolella, kun merkittävä osa materiaalinkäsittelyliiketoiminnasta valmistettiin vientiin.

”Vaikka meidät nähdään laite-toimittajana, asiakkaille tulemme aina olemaan palvelutoimittaja.”



Mantsinen valmistaa hydraulisia nostureita ja materiaalinkäsittelykoneita satamiin sekä metsä- ja terästeollisuuden tarpeisiin.



Sukupolvenvaihdoksen jälkeen Mantsisella on investoitu teknologiaan ja Ylämyllyn tehtaan tuotantotiloihin.

Perheyrittäjien 500 työntekijää saavat liiketoiminnan kipinöimään tavalla, joka tuottaa tulosta.

– Meidän kaltaisemme yrityksen näkökulmasta kaikista tärkeintä on löytää ihmisiä, jotka pystyvät sparraamaan yritystämme eri vaiheissa. Erityisesti alkuvaiheessa Finnvera tuki meitä oikeaan suuntaan kysymällä sellaisiakin kysymyksiä, joita emme olisi aluksi tulleet ajatelleeksi. He saattavat kysyä, että ”oletteko miettineet tätä tai tuota” ja tarjonneet samalla ratkaisuja kasvun rahoittamiseen, Mantsinen kiittelee.

Finnveralta Mantsinen Group on saanut viennin alkutaipaleella muun muassa kansainvälistymisen vauhdittamiseen tähtäviä täydentäviä vakuuksia ja maakohtaista konsultaatiota, mutta myös tukea toimintaympäristön muutosvaiheessa. Vuosien varrella yhteistyö muuttui muotoaan karttuneen kokemuksen ja kontaktien myötä.

– Roolimme julkisten tahojen suhteen muuttui merkittävästi silloin, kun siirryimme pk-yrityksestä suurempaan yritys-

luokkaan. Silloin yhteistyömme väheni sitä mukaa, kun osaamisemme kasvoi ja pystyimme helpommin käyttämään myös muiden kumppanien tarjontaa, Mia Mantsinen toteaa.

Kasvua jatkuvalla muuntautumisella

Mantsisella materiaalinkäsittelykapasiteetin tehostaminen kuuluu yhtiön ydintoimintaan. Siksi asiakkaiden liiketoiminnan kehittyminen kulkee visioinneissa rinta rinnan. Esimerkiksi yritysten vastuullisuuteen liittyvillä valinnoilla voi olla positiivinen vaikutus koko arvoketjuun, ei pelkästään yhteen yritykseen.

– Kun metsäteollisuuden asiakkaamme siirtyvät kohti biotaloutta tai kun muovituotteita korvataan vastaavilla biotuotteilla, niin tunnistamme koko arvoketjulle uusia kasvun mahdollisuuksia, emme niinkään kitkaa.

Myös toimintaympäristössä tapahtuvat liikehdinnät, kuten kuljetuksen siirtyminen enenevässä määrin maantiliikenteestä vesille, kuuluvat Mantsiselle merkittäviin liiketoimintamahdollisuuksiin.

– Ratkaisumme lyhentävät alusten satamassaoloaikaa, mikä taas auttaa tehostamaan kuljetusketjun tehokkuutta, Mia Mantsinen selittää.

Sukupolvenvaihdoksen jälkeen Mantsisella on tehty lisäinvestointeja menestyksekkään Ylämyllyn tehtaan tuotantotiloihin ja panostettu teknologiaan. Tärkeänä kehityskohteena Mantsinen näkee myös panostamisen turvallisempaan työskentely-ympäristöön. Syy on selvä: perheyrittäjien 500 työntekijää saavat liiketoiminnan kipinöimään tavalla, joka tuottaa tulosta – ja saisi Veli ja Juhani Mantsisen ylpeiksi.

FINNVERA 20 vuotta

Finnveran kahden vuosikymmenen kunniaksi luomme katseen historiamme huippukohtiin ja tulevaisuuden haasteisiin.



Kaksi vuosikymmentä suomalaisten yritysten menestyksen takaajana

FINNVERA
20
vuotta

Finnvera valitaan vuoden parhaaksi vientitakuulaitokseksi kansainvälisessä vientiyrityksille, ostajille ja rahoituslaitoksille suunnatussa TXF:n kyselyssä. Kasvuhakuisille pienille ja keskisuurille yrityksille tarkoitettu takaustuote, pk-takaus, otetaan käyttöön.

Pankkilainalle myönnettävä takaus tukee pk-yritysten kasvua ja helpottaa rahoituksen saamista.

1999

Yhtiö aloittaa toimintansa 1.1.1999, kun Finnvera Oyj:hin sulautetaan Kera Oyj ja Valtiontakuukeskus.

2002

Finnvera avaa Yritys-Suomi-verkkopalvelun yhdessä yhteistyökumppaniverkoston kanssa. Palvelu jakaa tietoa kaikista yrityksen perustamiseen ja kehittämiseen liittyvistä asioista. Vientitakuissa otetaan käyttöön ympäristöluokittelua helpottava ympäristölomake ja lahjonnan vastaiset vakuutukset.

Finnveran tytäryhtiö Veraventure Oy perustetaan. Se pääomittaa ja kehittää osakeyhtiömuotoisia alueellisia pääomasijoitusrahastoja.

2003

2006

Finnvera ryhtyy toteuttamaan strategiaa, jossa keskeistä on suuntautuminen uuden yritystoiminnan, kasvun ja kansainvälistymisen rahoittamiseen.

2008

Finnveran tarjoaman rahoituksen määrä on suurempi kuin koskaan. Viennin rahoituksen kysyntä lähes viisinkertaistuu edellisvuoteen verrattuna.

2009

Uusia rahoitustuotteita otetaan käyttöön. Määräaikaiset suhdannelaina ja -takaus helpottavat yritysrahoituksen saatavuutta.

Finnvera aloittaa vientiluottojen rahoittamisen tytäryhtiö Suomen Vientiluotto Oy:n kautta. Vientiluottojen rahoittamisella helpotetaan suomalaisia pääomatavaroita ostavien ulkomaisten asiakkaiden rahoitusjärjestelyjä.

2012

Yhtiön keinovalikoima laajenee: Finnvera voi alkaa merkitä EU-määritelmän mukaisten pienten ja keskisuurten yritysten joukkovelkakirjalainoja.

2014

2016

Pk-yritysten kasvuun suunnattu rahoitusmuoto kasvulaina lanseerataan. Monipuolisilla rahoitusmuodoilla tuetaan pienten ja keskisuurten yritysten investointeja ja liiketoiminnan kehittämistä.

2017

Finnveran viennin rahoituksen valtuuksia nostetaan merkittävästi kasvaneen kysynnän vuoksi. Vientitakuuvaltuus nousee 27 miljardiin euroon ja vientiluottojen rahoitusvaltuus 22 miljardiin euroon. Kysyntä on suurinta risteilyalus-, tele- ja metsäsektoreilla. Finnveran historian suurin rahoitushanke on osallistuminen Royal Caribbean Cruises Ltd. -varustamon kahden risteilyaluksen rahoitukseen yli 2,5 miljardilla eurolla.

2019



Finnveran uusi kehitysjohtaja Minna Kaarto:

Ihmiset kehittämisen suurin voimavara

– digitalisaatio haastaa kaikki muuttumaan

Finnveran kehitysjohtaja **Minna Kaarto** on uusien haasteiden edessä. Syyskuussa alkaneen pestin myötä on avautunut mahdollisuus kehittää rahoitusalaan sen suurimman muutosvaiheen ytimessä. Kaarta ei pelota, vaan hän on innoissaan tarjoutuneesta mahdollisuudesta. Kehitysjohtajan ei hänen mielestään tarvitse hallita kaikkea, mutta ymmärrystä datan merkityksestä ja kokonaiskuvasta pitää olla.

– Datan hyödyntäminen on yksi vahvimista liiketoiminnan kehittäjistä. Pelkkä data ei kuitenkaan riitä, vaan sitä pitää oppia käyttämään mahdollisimman ketterästi.

Tekemisissä ja päätöksissä pitää olla myös vauhtia. Enää ei voida jäädä suun-

nitlemaan asioita pitkäksi aikaa vaan toimintaa pitää kehittää ennätysvauhtia.

– Nopeimmat toimintansa kehittäjät tunnustavat ja osaavat kopioida parhaita käytäntöjä, jopa toisilta toimialoilta. Kun organisaatioiden toimintojen kehittämisessä pitää hallita vaikeita ympäristöjä, auttaa ymmärrys prosesseista ja toimintamalleista. Kokonaiskuva pitää olla, mutta yksityiskohdissa auttavat sitten kyllä eri alojen asiantuntijat, hän summaa visiotaan.

Kehitysjohtajan työtä ei Kaarton ole tarvinnut aloittaa Finnveralla nollasta. Hän kehuu jo tehtyä työtä ja huippuasiantuntijoita, jotka hallitsevat oman tonttinsa.

– Täällä on oltu muutoksen ytimessä ja tehty hyvää kehitystyötä jo vuosia, mutta muutosvauhdin kiihtymisen on lisättävä kunnianhimoa. Työn fokuksessa

on ehdottomasti vaikuttavuus. Rahoitusprosesseja ja riskienhallintaa kehitetään asiakkaiden ja rahoituskumppaneiden tarpeisiin perustuen.

Uuden organisaation tehtävänä on kehittää Finnveran projektinhallintamenetelmiä, tuoda lisää läpinäkyvyyttä organisaatioon ja opetella ajattelemaan prosesseja aivan uusista lähtökohdista. Haastetta myös riittää, sillä Finnveralla on noin 25 000 asiakasta, joilla kaikilla on omat tarpeensa.

– Kehitämme koko ajan prosessejamme ja palveluitamme asiakkaan näkökulmasta, jotta pystymme vastaamaan eri asiakassegmenttien tarpeisiin. Se onkin mielenkiintoinen haaste, koska asiakaskuntamme on hyvin laaja ja he toimivat hyvin eri tavoin. Pienyritykset arvostavat nopeutta, kun taas suurrytysten prosessi jo sinällään vaatii aikaa.



MINNA KAARTO

DI Minna Kaarto aloitti 1.6.2019 Finnveran kehitysjohtajana (CDO, chief digitalisation officer) ja johtoryhmän jäsenenä. Kaarto siirtyi Finnveraan UPM:stä, jossa hän toimi Credit Managerina, yhtiön globaalien luotto-prosessin omistajana ja luottoanalyysiin vetäjänä. Finnverassa Minna Kaarto johtaa mm. uuden digiyksikön rakentamista ja kehittämistä.

Minna Kaarto muistuttaa, että ajasta ja paikasta riippumattomuus kasvaa kaikilla aloilla. Siksi Finnverallakin kehitetään asiakasratkaisuja, jotka ovat saatavilla vaikka keskellä yötä. Vaikka yhteiskunta nojautuu pitkälti vielä vanhaan työkuultuuriin, palveluiden automatisoinnin ja sähköistämisen tarve kasvaa kaikkialla globalisaation myötä.

Muutos hyödyttää työntekijöitä

Asiakkaan lisäksi muutoksesta hyötyvät työtään tekevät asiantuntijat. Ihannetilanteessa rutiiniasioita voidaan digitalisoida ja työn mielekkyys kasvaa, kun asiantuntijoille jää enemmän aikaa monimutkaisten asiakasongelmien ratkaisemiseen.

Kehittämisen paloa ja vahvoja verkostoja

Tulevaisuuteen katsoessaan Kaarto painottaa ketteryyttä ja uuden ajattelun tukemista. Kehityksessä ei enää pysy

mukana, jos vain yrittää tehostaa vanhaa. Organisaation pitää pystyä ajattelemaan ja toimimaan uudella tavalla. Kehittämisen palon pitää tulla ihmisistä.

– Parhaaseen lopputulokseen päästään, kun ihmisillä itsellään on uteliasta mieltä ja halua ottaa selvää tulevaisuuden ratkaisuista. Ei tarvitse heti olla valmis ja täydellistä, mutta pitää uskaltaa kokeilla. Robotiikka-projektimme ja sen myötä käyttöönotettu Ronja-robotti on erinomainen esimerkki uuden teknologian hyödyntämisestä.



Murroksen keskellä partnerien ja verkoston merkitys kasvaa. Myös Finnvera on hakenut hyötyä verkoston ja kumppaneiden avulla. Parhaita käytäntöjä ja muiden oppeja hyödyntämällä päästään nopeammin parempaan lopputulokseen kuin yksin puurtamalla. Myös omaa aikakäsitystä pitää pystyä pilkkomaan eri tavoin kuin aiemmin.

– Kehittäminen tapahtuu monessa vaiheessa. Finnverassakin käytetään digitaalista tiekarttaa kehitystyön tukena. Tulevaisuutta on pystyttävä ajattelemaan eri pituisina ajanjaksoina ja myös asetettava tavoitteita sen mukaan, kuvailee Kaarto.

Vastuu jokaisella tekijällä

Uusi kehitysjohtaja puhuu mielellään ihmisistä ja uudesta tekemisen kulttuurista. Kehittäminen onnistuu vain, jos jokainen kantaa vastuunsa.

Vastauksia ei anneta enää ulkoa. Tulevaisuuden yrityksissä jokaisen tekijän pitää myös itse ottaa vastuuta kehittämistään. Parhaassa organisaatioissa on paljon omaa tahtoa kehittyä ja halua katsoa tulevaisuuteen. Minna Kaarto ei halua kuitenkaan jättää ihmisiä puurtamana yksin.

– Finnverassa meidän oma vahva tahtotilamme on, että haluamme ottaa oppia hyvistä organisaatioista. Parhaita käytäntöjä ja muiden oppeja hyödyntämällä päästään nopeammin parempaan lopputulokseen kuin yrittämällä keksii ratkaisua yksin, Kaarto huomauttaa.

Finnveran näkökulmasta ihmisten osamiseen on tärkeää panostaa. Niinpä selkeän kehittämisen avuksi on kehitetty toimintamalleja ja koulutuskokonaisuuksiin on satsattu. Myös työkierto nähdään hyödyllisenä kehittämisen työkaluna. Minna Kaarto puhuu paljon motivaatiosta ja pientenkin onnistumisten tunnustamisesta. Vaikka rahoitusalaan ohjaava murros kumpuaa teknologiasta, vahvuus on ihmisissä.

– On tärkeää, että ihmiset ovat motivoituneita ja kaikilla on hyvä positiivinen draivi. Esimerkiksi uusia yksiköitä muodostettaessa on tärkeää, että kaikkien välillä on arvostava ilmapiiri.

Miten Kaarto sitten näkee Finnveran roolin tulevaisuudessa?

– Tavoitteemme on kirkas. Haluamme auttaa asiakkaitamme menestymään liiketoiminnassaan ja samalla tukea Suomea menestykseen.



KIM VÄISÄNEN

Kim Väisänen on bisnesenkeli, startup-sijoittaja ja yrittäjä-kirjailija, joka on mukana Takeoff Partners -yrityksessä. Yritys valmentaa kasvuhalukkaita yrityksiä valloittamaan maailmaa. Hänet on nähty myös Suomen Leijonan luola -tv-sarjassa.

Ole rohkea, kun muut pelkäävät

Finnvera kutsui Kim Väisänen ja Jere Räisänen Töölön pariisilaisimpaan kahvilaan, Café Tin Tin Tangoon, keskustelemaan viennistä ja yrityksistä. Kahvikuppien kilistessä keskustelu kääntyi yllättäen myös diplomatiaan, yrittäjien keskinäiseen toveruuteen ja sparrailun merkitykseen.

Teksti Reetta Wallén **Kuvat** Sampo Korhonen

V Kim Väisänen **R** Jere Räisänen

VÄITE 1: Suomalaisten pk-yritysten kasvu tarkoittaa kasvua koko Suomelle. Pk-yritysten tulisikin hakea kasvua ulkomailta.

- V** Yrityksen ei ole pakko mennä ulkomaille. Raha on samanarvoista Suomessa ja ulkomailta. Mitä kauemmaksi menet, sitä kalliimpaa sen rahan hakeminen sieltä on. Firman ei pidä missään tapauksessa mennä ulkomaille vain sinne menemisen vuoksi.
- R** Asian laita on näinkin. Mutta miten määritellään vienti? Senkö perusteella, mihin lähetetään lasku? Me voidaan mennä Elcolinella huoltoihin vaikka Karibialle, mutta työn lasku lähetetäänkin norjalaiselle tilaajalle, joka maksaa laskun meidän Ruotsin konttorille.
- V** Niin, tämä on toimialakohtainen kysymys. Ei Suomessa ole ostajia vaikkapa öljyputkiskannereille. Niitä valmistavan on pakko lähteä ulkomaille.

VÄITE 2: Startup-yritysten kannattaa suunnata suoraan ulkomaille. Kiinnostus kotimaan pienillä markkinoilla voidaan luoda myöhemminkin.

- V** Täyttä sontaa! Vaikeudet kannattaa hakea läheltä. Suomi on hyvä markkina: täällä voi tehdä isoja virheitä ja epäonnistua, eikä se maksa paljoa, jos niin käy. Jenkeissä taas rahaa menee kuin rännistä! Kannattaa aloittaa läheltä, eikä kannata laittaa munia samaan koriin. Kannattaa harjoitella suomalaisille tutussa kulttuurikontekstissa.
- R** Itse toimin teollisuuden parissa, ja asiakkaani ovat järjestään globaaleja toimijoita. He tekevät mielellään yhteistyötä sellaisten kumppaneiden kanssa, joiden kanssa voi laajentaa yhteistyötä Suomesta ulkomaille. Asiakasvalinta on tärkein juttu, kun mietitään kasvua, ja sitä pitää tehdä rohkeasti. Sitä paitsi aina ei tarvitse lähteä suoraan Jenkkeihin.

VÄITE 3: Suomeen odotetaan taantumaa. Nyt yritysten olisi varauduttava taantumaa panostamalla vientiin.

- V** Yrittäjän kannattaa olla peloissaan silloin, kun muut ovat rohkeita, ja rohkea silloin, kun muut ovat peloissaan. Jos itsellä on taloudellista puskuria, kannattaa laajentaa toimintaa rohkeasti silloin, kun muut himmailevat.
- R** Busineksset jaetaan meillä syklisiin ja defensiivisiin osa-alueisiin. Olemme valmistautuneet suhdanteiden vaihteluun jo vuosia ja hakeneet selkeästi pääpainoa huolloista ja vastaavista liiketoiminnoista, joita

tehdään suhdanteesta riippumatta. Valmistautumalla oikein suhdanteen vaihteluihin voimme luoda kasvua syklin vaiheesta riippumatta. Toisaalta toiminnan kansainvälistyessä myös maantieteellinen hajauttaminen laajenee, mikä pienentää yhden maan tai alueen suhdanneriskiä.

VÄITE 4: Toisten yritysten kanssa sparraamalla voi kehittää omaa liiketoimintaansa.

- V** Olen yrittäjänä löytänyt aina jonkun, joka auttaa, ja nyt autan itse muita. Tapasin juuri 11 firmaa, jotka kaikki kyselivät neuvoja. Aloitin kahdeksalta aamulla ja lopetin kahdeksalta illalla. Myös yrityksemme Takeoff Partners järjestää sparraustilaisuuksia, ja neuvomme tekevät kauppansa, koska aina on talo täynnä kuuntelijoita. Mikään valtavan hieno asia ei synny ilman vuorovaikutusta. Kun pyörin Piilaaksossa, kohtasin pitchausta esimerkiksi Starbucksin kassajonossa, eikä se sparrailu ketään loukannut!
- R** Sparraaminen on tärkeää, sillä se auttaa omien ajatusten jalostamisessa. Joskus sitä pitää vain lopettaa asioiden pohtiminen itseksensä ja alkaa puhua ääneen. Saattaa tulla ravisteluksi! Sparraaja voi vaikka todeta, että tuohan on ihan tavallinen tilanne ja että nyt menet vaan. Silloin sitä itsekin saattaa vasta hoksata, että näinhän se on. Harvoin itse asia on ongelma, vaan suhtautuminen siihen. Kannattaa puhua!
- V** Yksinään asioita pyörittävän keksijän mentaliteetilla ei kyllä enää pärjätä.
- R** Firmoissa, jossa itse olen mukana, hallitus toimii aktiivisena sparraajana yrityksen johdolle. Se on tärkeä lisäarvo yritykselle.

VÄITE 5: Valtion tulee edistää yritysten vientiä.

- V** Suurlähetystöverkko on tärkeä. Esimerkiksi vahvan hierarkian maissa, kuten Japanissa, suurlähetystöjä arvostetaan korkealle. Siellä viennin-edistysmatkoilla tai kasvua hakiessa voi suurlähetystön apu olla korvaamattoman tärkeää. Lisäksi viennin perusedellytyksiä voidaan parantaa esimerkiksi koulutus- ja sparrausohjelmilla, tukirahoilla ja lainalla. Silti mielestäni virkamiesvetoinen viennin edistäminen on vaikeaa.
- R** On tärkeää, että valtio tukee esimerkiksi Business Finlandin kautta yritysten kansainvälistymistä. Ei sillä tuella tietenkään koko bisnestä voi rakentaa, mutta vientiä ja sen edellytyksiä tämä tukemisen tapa kehittää ehdottomasti. Myös kansainvälistymistä pitää kehittää ja tukea.

VÄITE 6: Suomalaisyrittäjät tarvitsevat lisää tukea vientiponnistelujen kehittämiseen.

- V** Kyllä apua saa, jos sitä älyää pyytää. Kannattaa kysyä aina sellaiselta, joka on jo tehnyt kohdemaassa hommia. Lisäksi on paljon koulutusohjelmia ja mahdollisuuksia kehittää itseään. Huhut ralienglannista ovat vahvasti liioiteltuja!
- R** Onhan näitä vienninedistämisinstrumentteja, ja ne ovat tärkeitä. Mutta olen samaa mieltä Kimin kanssa, että ihmisten yhdistäminen on tärkeää.

VÄITE 7: Jokaisen yrityksen kannattaa hakea kasvua ja kansainvälistymistä - rahoitusta siihen on saatavilla.

- V** Ei ole pakko kansainvälistyä. Kasvu ei ole pakko, ja kasvuvaatimus on valheellinen. Mutta uskon, että kehittyä pitää. Kysy apua heiltä, jotka tietävät. Menestyksekkäät kasvutarinat ovat täysin mahdollisia, kun sen tekee oikein.
- R** Rohkaisen jokaista tavoittelemaan kasvua. Se tekee elämästä mielenkiintoisempaa, haastavampaa ja paljon palkitsevampaa.



JERE RÄISÄNEN

Jere Räisänen on yrittäjä, jonka Moose Industries tekee sijoituksia ja tuo osaamista kasvuyrityksiin ja startupeihin. Moose Industriesin kautta Räisäsellä on omistusosuus mm. teollisuuden kunnossapitoalan yrityksestä Elcolinesta sekä virtuaalisen ja lisätyn todellisuuden SaaS-ohjelmistoalan yrityksestä 3D Talosta.

Suomi tarvitsee vientiä

– ja ennennäkemätöntä osaamista

Suomen vientiteollisuus menestyy myös tulevaisuudessa. Oleellista on lisätä pk-yritysten vientiä, mikä taas edellyttää kansainvälisen rahoitus- ja liiketoimintaosaamisen kasvattamista. Näin uskoo Finnveran toimitusjohtaja Pauli Heikkilä. Finnvera on suomalaisyritysten mukana maailmalla, hän sanoo.

Teksti Kristiina Äikäs **Kuva** Heidi Strengell

Suomella on aina ollut tarjota hienoja tuotteita ja palveluita. Tätä mieltä on valtion vientitakuulaitoksen ja erityisrahoitusyhtiön toimitusjohtaja **Pauli Heikkilä**, joka uskoo niin Suomen vientiin kuin yrityksiinkin.

– Finnveran perustaminen sattui keskelle internetkuplaa, jota seurasi Kiinan vetämä kasvu. 2000-luvun keskivaiheilla Suomesakin pystyttiin myymään oikeastaan mitä vain, sanoo vuonna 2005 toimitusjohtajaksi nimitetty Heikkilä.

Myyntin kirittäjinä loistivat Nokian kaltaiset teknologiaedelläkävijät, jotka harppasivat Suomelle innovaatioetumatkan. Ase-
telmat ovat sittemmin muuttuneet, ja tarve uudelle on herännyt.

– Muut maat ovat jo saavuttaneet meidät teknologiaosaamisessa. Siksi Suomen täytyisi löytää tie uudelle tasolle. Tarvitaan jotain uutta ja kunnianhimoista tekemistä tilalle, Heikkilä sanoo.

Työnsarkaa viennin alalla riittää, vaikka Finnveran 20-vuotisen toiminnan aikana niin vientitakuuvastuiden kuin taseen loppusumman reaaliarvo on seitsenkertaistunut. Valtion vientitakuulaitoksen tavoitteena ei kuitenkaan ole ollut kasvaa, vaan auttaa yrityksiä kansainvälistymään ja pärjäämään omillaan. Kasvu on seurausta muun muassa finanssikriisistä ja sen jälkeen muuttuneesta rahoitusalan sääntelystä, joka on vaikuttanut pankkien liiketoimintavaihtoihin.

– Suomi on pieni ja avoin talous. Vientiteollisuutta tullaan aina tarvitsemaan tuonnin maksamiseksi. Suomen bruttokansantuotteesta lähes 40 prosenttia syntyy viennistä, Heikkilä muistuttaa.

Finnveran perustehtävä ei muutu

Taustaltaan matemaatikko ja sielultaan ongelmanratkaisija. Rahoituspäätöksiä ohjaavassa toimitusjohtajan asemassa on hyötyä kummastakin ominaisuudesta.

– Numerot ovat aina kiinnostaneet minua, ja rahoitushan on loppujen lopuksi matematiikkaa, sanoo Heikkilä, joka työskenteli ennen Finnveraa muun muassa Digitan toimitusjohtajana ja Tekesin teknologiajohtajana.

Heikkilä arvioi, että Finnveran tulevaisuuden haasteena on rohkaista yhä useampia pk-yrityksiä maailmalle suuryritysten

jalanjäljissä. Suomen vientiteollisuudesta vain 15 prosenttia on pk-yritysten tuottamaa arvoa.

– Viennistä 85 prosenttia tulee suuryrityksiltä, joita on harvassa. Jos kykenemme kasvattamaan pk-yritysten osuutta, niin olemme jo pitkällä.

Heikkilä on tehnyt aiemmillä työpaikoillaan päätöksiä toisella puolella pöytää. Suuryritysten edustajana asioille on tullut lisää perspektiiviä, ja nykyisin hän kykenee luonnollisesti samaistumaan yritysten ponnisteluihin helpommin.

– Huomaan suunnitelmissa olevia puutteita ehkä herkemmin, koska olen itsekin ollut samassa tilanteessa, Heikkilä naurahtaa.

Suomalaisyrityksillä on edelleen tarve saada konsultaatiota ja sparrausta kansainvälistymiseen, etenkin maailmantalouden epävarmuuden lisääntyessä. Tästä perustehtävästään Finnvera ei tule luopumaan.

– Pankkisääntelyiden ja niiden aikaansaamien heijastusvaikutuksien myötä toimintamme sisältö on saattanut muuttua muotoaan, mutta ydin pysyy samana – siinä, että olemme suomalaisyritysten mukana maailmalla.

Markkinakotiläksyt on tehtävä

Suomea pidetään suotuisana paikkana yrittämiselle ja kansainvälistymiselle esimerkiksi maan rauhallisen poliittisen ilmapiirin ja ennustettavien yrittämisen edellytysten ansiosta. Stabiilista ilmapiiristä ja esimerkiksi laadukkaasta koulutusjärjestelmästä huolimatta kansainvälistyminen on monelle yritykselle haastavaa.

Yleisesti suomalaisyritysten kansainvälistymisen kompastuskivenä voivat olla Suomen harvinainen kieli ja kaukainen sijainti merkittäviin vientimarkkinoihin, kuten Yhdysvaltoihin ja Aasiaan nähden.

– Itävalta on Suomen kokoinen maa, mutta siellä on Saksan kokoinen markkina vieressä. Edellytykset vientiin ovat paremmat, kun maassa puhutaan yhtä Euroopan valtakielistä, Pauli Heikkilä mainitsee.

Suomen sisäänrakennetut ominaisuudet johtavat siihen, että maan yrittäjäkentän on löydettävä korvaavia keinoja kilpailla paljon suuremmilta markkinoilta ponnistavien yritysten kanssa.



”Muut maat ovat jo saavuttaneet meidät teknologiaosaamisessa. Siksi Suomen täytyisi löytää tie uudelle tasolle.”

Tämä vaatii yrityksiltä perinteistä strategista suunnittelutyötä jo aikaisessa vaiheessa.

– Yritysten täytyy tehdä kotiläksyt huolellisesti ja ennakoida tulevaa jo yrityksen alkuvaiheessa. Kun selvittää markkinalla toimimisen edellytyksiä, niin lopputulemaksi voi jopa muodostua, että markkina ei olekaan sopiva. Silloin on taas mietittävä strategia uusiksi.

Uutta osaamista yhteistyöllä

Vuosien saatossa Suomessa on nähty menestystarinoita niin perinteisen teollisuuden alojen yrityksiltä kuin sovelluskehittäjiltäkin. Pauli Heikkilä ei usko valmiiseen sapluunaan tai menestysreseptiin maailmalla, vaan onnistumisia voi tulla yllättäviltäkin tahoilta.

– Onneksi olemme nähneet yksittäisiä nopeasti miljardiluokkaan kasvaneita yrityksiä. Tällaisia positiivisia poikkeuksia vain tarvitaan paljon lisää.

Suomalaisyritysten toimintaedellytykset ovat Heikkilän mielestä riippuvaisia julkisten tahojen, korkeakoulujen, yritysten ja yksittäisten rahoittajien yhteistyöstä. Miten näiden tahojen yhteistyö

auttaa yrityksiä eteenpäin? Ensimmäinen askel on yhteisen linjan löytäminen.

– Mielestäni opinahjoissa voitaisiin tarjota enemmän esimerkiksi liikejuridiikan opetusta, jotta kansainväliset säädökset ja sopimusneuvottelut eivät tulisi yllätyksenä, Heikkilä toteaa.

Rahoituksen osalta suomalaisyrityksille on jo tarjolla sparrausta. Finnvera ja Kauppakamarit järjestävät yhteistyössä pankkien ja luottovakuuttajien kanssa vientikaupan rahoituskiertueita, joiden tavoitteena on tutustuttaa suomalaisyritykset eri rahoitusvaihtoehtoihin kansainvälisen kaupan helpottamiseksi.

– Autamme kiertueella pk-yrityksiä, joilta saattaa esimerkiksi jäädä tärkeitä vientikauppoja toteutumatta vain siitä syystä, että erilaiset riskienhallinta- ja rahoitusratkaisut eivät ole tarpeeksi tuttuja.

Pauli Heikkilä näkee suomalaisyritysten hienot tuotteet ehdottomana valttikorttina. Näiden täydentäminen sopivalla bisnesosaamisella nostaa yritysten profiilia kansainvälisillä areenoilla.

– Tarvitsemme uutta yrittäjyyttä Suomeen. Joka toimialalta löytyy kyllä esimerkkejä menestymisestä, mutta vaikutus näkyy vasta yritysten kokonaisluvussa. Tätä kokonaislukua haluamme kasvattaa.

Suomalaiset juuret ja huippuosaajat muodostavat Nokian perustan, ja ne ovat toimineet yhtiön valtteina kansainvälisillä markkinoilla. Verkko liiketoiminnassa menestyminen vaatii kuitenkin myös pääkilpailijoiden veroiset rahoitusjärjestelyt. Finnveran vientitakuut ja -rahoitus ovat osaltaan antaneet Nokialle tarvittavat pelikortit kansainväliseen kilpailuun. Ilman julkisen rahoituksen mahdollistamaa riskinottoa ja riskin jakautumista ei syntyisi myöskään innovaatioita ja kasvua, arvioi Nokian talous- ja rahoitusjohtaja Kristian Pullola.

Nokia ei menesty yksin – onnistumiset kertautuvat koko arvoketjussa

Teksti Liisa Aalto Kuvat Sampo Korhonen

Siinäpä olisi ihanteellinen työpaikka, **Kristian Pullola** ajatteli Nokiasta opiskeluvuosiensa. Hän oli seurannut yhtiön kasvua mielenkiinnolla, mutta päättänyt valmistuttuaan pankkialalle. Kun ystävä soitti hänelle 1990-luvun lopulla ja pyysi Nokialle rakentamaan yritysrahoituksen tiimiä, Pullola päätti tarttua tilaisuuteen. Nyt kyseisestä tilaisuudesta on

kehkeytnyt jo 20-vuotinen ura yhtiössä. Vuoden 2017 alusta Pullola on toiminut Nokian talous- ja rahoitusjohtajana.

– Edelleen opin uutta joka päivä. Se, että saan tehdä töitä niin monien osaavien ihmisten kanssa, pitää mielen virkeänä. Juuri yhteistyössä syntyvää energiaa tarvitaan, jotta voidaan kehittyä ja luoda uutta, Pullola kertoo työnsä parhaista puolista.

Hyvä työ heijastuu yhteiskuntaan

Nokian matkapuhelinliiketoiminnan myynnistä on tullut kuluneeksi viisi vuotta. Siitä lähtien verkko liiketoiminta – teknologiakohityksen ja lisensoinnin rinnalla – on ollut Nokian päätoimialoja. Yhtiö on ollut vuodesta toiseen maamme suurin yritys liikevaihdolla mitattuna, ja tutkimus- ja tuotekehityssijoittajana se kuuluu Euroopan kärkeen.

– Suomi on Nokialle tärkeä, sillä tulevaisuuden kannalta kriittisiä hankkeita, kuten mobiiliverkkojen ja ohjelmoinnin tuotekehittelyä, johdetaan ja toteutetaan täällä. Innovaatio nojaa vahvasti suomalaiseen huippuosaamiseen ja sisuun.

Myös verkkotukiasemia valmistava Oulun tehdas on Nokialle ylpeydenaihe. Se on malliesimerkki automaation vaikutuksesta tuottavuuteen ja kilpailukykyyn, ja tehdas saikin hiljattain tunnustusta myös Maailman talousfoorumilta WEF:ltä. Omien toimintojen lisäksi Nokialla on ympäri Suomea kaikkiaan noin 700 toimittajayritystä.

Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen mukaan Nokian vaikuttavuus Suomen talouteen perustuu tuotekehittelypanostusten ohella arvonnalisään. Viime vuonna tehdyssä selvityksessä arvioitiin, että Nokian vientitakuiden ja -rahoituksen piirissä olevista miljardin euron toimituksista syntyy Suomeen noin 320 miljoonan euron arvonnalisä.

– Moni osaja eri puolilla elinkeinoelämää ja yhteiskuntaa on kehittyneet ja saanut kansainvälistä kokemusta Nokialla. Sitäkin kautta heijastusvaikutukset ovat merkittävät, Kristian Pullola lisää.

Julkinen rahoitus mahdollistaa riskinoton - ja siten kasvun

Nokia on yksi suurimmista vientitakuiden ja -luottojen käyttäjistä Suomessa. Verkko liiketoiminnan kansainvälisillä markkinoilla ne ovat olleet elintärkeitä.

– Meillä on länsinaapurissa ja Kiinassa todella kovat vastukset. Meidän on pystyttävä tarjoamaan asiakkaillemme kilpailukykyiset rahoitusjärjestelyt ja -takuut, jotta emme ainakaan niiden takia joudu takamatkalle tai häviä kilpailussa.

Viime vuosina rahoitusjärjestelyjen rooli on vain kasvanut vientisopimusneuvotteluissa. Kaksi vuotta sitten Finnvera edisti Nokian verkkolaitetoimituksia Pohjois-Amerikkaan, teleoperaattori Verizonille, yhdessä Kanadan vientitakuulaitoksen kanssa. Yhdessä toteutettu rahoitus oli ensimmäinen laatuaan.

– On luonnollista, että kun tehdään satojen miljoonien eurojen verkkoinvestointeja, tarvitaan myös pitkäaikaista rahoitusta. OECD-ehdoiset rahoitusratkaisut ovat kysytyjä, sillä ne monipuolistavat asiakkaidemme rahoituslähteitä, mahdollistavat helpommin myös muiden rahoittajien muukaantulon ja hajauttavat siten riskiä.



”Uutta on vaikea luoda, jos ei ole valmis tekemään asioita totutusta poikkeavalla tavalla.”

Pullolan mielestä julkisen rahoituksen merkitys liittyykin nimenomaan riskinottoon.

– Innovaatio on osittain riskinottamista: uutta on vaikea luoda, jos ei ole valmis tekemään asioita totutusta poikkeavalla tavalla. Mahdollistamalla riskinottamisen ja riskin jakautumisen julkinen rahoitus mahdollistaa kehityksen, kasvun ja kaupan.

Jos toimivat rahoitusjärjestelyt päättävät yritykset mukaan kansainväliseen peliin, suomalaisuus on ollut Nokian menestymisessä tarpeellinen jokerikortti.

– Nokian arvot ja kulttuuri kumpuavat täältä kotimaasta. Suomalaisuuteen

yhdistyvä hyvä ja luotettava maine on valtava etu varsinkin nykyisessä maailmantalouden epävarmuudessa.

Valmiina 5G-aikaan

Uuden teknologiasukupolven ja 5G:n uskotaan mullistavan tiedonsiirron lähivuosina. Onko muutos verrattavissa matkapuhelinten yleistymiseen 1990-luvulla?

– Kännykät muuttivat erityisesti ihmisten välistä viestintää. Myös 5G tulee näkymään kuluttajille monin tavoin. Tietoliikenneyhteydet ovat nopeampia ja kapasiteettia tulee tarjolle merkittävästi enemmän, mikä vähentää datan määrän kasvun aiheuttamaa ruuhkaa. Mukaan on tulossa myös uudenlaisia päätelaitteita ja esimerkiksi lisätyn todellisuuden palveluita. Suurempi muutos tullaan kuitenkin kokemaan teollisuuden puolella.

Pullola viittaa teollisuuden neljänteen vallankumoukseen, johon suuri joukko tämän hetken trendisanoja linkittyy: 5G, automaatio, esineiden internet, tekoäly, koneoppiminen, pilvilaskenta, älykaupungit... Nokialle ne edustavat valtavia mahdollisuuksia.

– Emme voi edes kuvitella, mitä palveluja kymmenen vuoden päästä on olemassa. Siinä mielessä teknologia on ihmeellistä. Se luo uusia mahdollisuuksia, joiden päälle rakennetaan jotakin vielä nyt käsittämätöntä. Ja sitten ihmetellään, miten koskaan pärjäsimme ilman, Pullola virnistää.

Laaja tuotevalikoima asettaa Nokian hyvään tilanteeseen 5G:n kannalta. Uusi teknologia tulee johtamaan siihen, että operaattorit rakentavat uudenlaisia verkkoja, joihin ne tarvitsevat erilaisia tuotteita, palveluita, ohjelmistoja, sovelluksia ja automatisointia, joista kaikki kuuluvat Nokian tuote- ja palveluvalikoimaan. Kaikkea tätä varten on Nokialla tehty paljon määrätietoista työtä. Pullola ajattelee, että 5G luo edellytykset sille, että nykyinen Nokia pääsee kasvamaan täyteen potentiaaliinsa.

– Visiomme on luoda teknologiaa, joka yhdistää koko maailmaa. Vaikka emme osaa arvata kaikkia muutoksia, joita tulevat vuosikymmenet tuovat, tämä perustehtävä meillä säilyy.



Grönin perustajan arkeen kuuluu nopeita käännteitä ja palautumista

Ravintoloitsija Lauri Kähkösen päivät ovat harvoin samanlaisia, mutta sitä useammin hektisiä. Suositun Grön-ravintolan yhdessä Toni Kostianin kanssa perustanut Kähkönen tekee arjessaan monia päätöksiä, sillä hän on mukana myös Helsingin Karhupuistossa sijaitsevassa Way-ravintolassa ja osakkaana viinejä maahantuovassa Let Me Winessa. Tältä ravintoloitsijan päivä näytti yhtenä elokuun arkipäivänä.

- 6.30** Keitän kahvit ja syön aamupalaa. Luen samalla Kauppalehden, jossa on juttua itseohjautumisesta ja johtajuudesta. Varaan joka aamu tunnin lehden lukemiseen ja kahvinjuontiin, vaikka olisi kuinka aikainen herätys. Rakastan kiireettömiä aamuja ja yritän pitää rutiinista kiinni.
- 8.00** Saavun Way Bakery & Wine Bariin moikkaamaan aamuvuorolaisia ja pitämään pikapalaveria ravintolapäällikön kanssa. Edellisenä päivänä ei ole syntynyt hävikkiä, kuten ei päivinä sitä ennenkään. Olemme tästä hurjan ylpeitä.
- 8.30** Sukkuloin kulman takana sijaitsevalle toimistolle. Siellä hoidamme kaikkien yritystemme asioita. Käyn läpi mailit ja somekanavat. Täytän Flow-festivaalin palautekyselyn ja ilmoitan Wayn ja Grönin ajokilometrit, jotta he voivat laskea hiilijalanjälkemme.
- 9.15** Pidän työhaastattelun. Tarvitsemme Wayhin uuden baristan ja sovimme koevuoron seuraavalle päivälle. Kandidaatti vaikuttaa mielestäni hyvältä tyypiltä, mikä haettavassa roolissa on tärkeä juttu.
- 9.30** Päiväpalaveri Wayn toisen omistajan **Lauri Pipisen** kanssa. Keskustelemme Karhupuiston lippakiskasta, jossa meillä oli kesän ajan jäätelö- ja viinibaari. Saimme kiskan kesäkuussa ja kunnostimme sitä Museoviraston siunauksella. Kioskiparka oli päässyt pahasti rapistumaan ja kaipaa kovasti kattoremonttia ensi keväänä.
- 10.30** Pidämme Let Me Wine -yhtiön palaveria. Päivitämme somea ja puhumme samppanjasta. Tutustuimme Wienin viinimessuilla samppanjaan, jota päätämme tilata Way-ravintolaan. Myös Grönin suosikkisamppanjaa täytyy tilata lisää, jotta se riittää loppuvuodelle. Näitä viinejä ei muualta saakaan.
- 11.30** Pidämme lounaspalaveria Teurastamolla, Palema-ravintolassa, yhtiökumppaneidemme **Toni Ferin** ja Lauri Pipisen kanssa. Samalla piipahdan tukussa hakemassa arkea helpottavia asioita ravintolaamme.
- 13.00** Tapaan terapeutini. Keskustelemme johtamisesta, henkisestä jaksamisesta ja omista asioistani. On mahtavaa, että olen terapian avulla oppinut hallitsemaan arkeani ja vetämään rajat kiireisen työn ja vapaa-ajan välille.
- 14.00** Palaan takaisin toimistolle, jolloin pistän työvaatteet Samujilta tilaukseen. Suunnittelen seinien maalaamista ja valokuvaustuokioita. Hoidan muutaman muun juoksevan asian.
- 15.30** Pidämme viinitastingiä Kallion Harju8-ravintolan Jannelle ja Matthew'lle. Lisäksi olemme saaneet romanialaiselta tuottajalta näytepulloja, joita maistelimme. Ne eivät valitettavasti ole mistään kotoisin. Maistamme samalla ystävän tekemät kombuchat, sillä etsimme Gröniin uutta alkoholitonta alkudrinkkiä. Kombuchalle peukku!
- 16.00** Moikkaan ja vaihdan kuulumiset iltavuoron henkilökunnan, sommelierin ja keittiömestarin kanssa. Lähden päivän päätteeksi kotiin.
- Illalla käyn tyttöystävän kanssa Sikke'sissä syömässä. Ravintolassa on aivan loistava fiilis ja superhyvä safka. Kyllä kelpaa!

Teknologiasta tukeaa omille valinnoille

– hyvinvointi kasvaa mittausten avulla

Kansainvälistä menestystä nauttiva Firstbeat Technologies uskoo terveysteknologian rajattomiin hyödyntämismahdollisuuksiin. Hyvinvoinnin edistäminen on kasvava buumi maailmalla, ja Firstbeatin sykeväliteknologiaan uskovat niin työyhteisöt kuin huippu-urheilijatkin – muun muassa puolet kaikista NHL-joukkueista.

Teksti Kristiina Äikäs Kuvat Sampo Korhonen

FIRSTBEAT TECHNOLOGIES OY

- Vuonna 2002 perustettu sykeväli-analyysiin erikoistunut yritys, jonka teknologialla voidaan parantaa suorituskykyä ja hyvinvointia.
- Yrityksen on perustanut Joni Kettunen, Heikki Rusko ja Aki Pulkkinen. Kettunen toimii yrityksen toimitusjohtajana.
- Työllistää yli 150 ammattilaista fysiologian, hyvinvointipalveluiden ja tietotekniikan alalla.
- Liikevaihto noin 14 milj. euroa (2018).
- Saanut useita tunnustuksia kehitystyöstään ja valittu mm. Piilaakson kasvuyritysohjelmaan (2016).
- www.firstbeat.com

Miten suorituskykyä ja hyvinvointia voidaan parantaa teknologian avulla? Tähän kysymykseen perustuu jyväskyläläisen Firstbeat Technologiesin toiminta-ajatus. Käytännössä yritys yhdistää fysiologiseen tietoon maattista mallintamista ja kehittämiään algoritmeja.

Toisiaan täydentävät tieteenalat kohtasivat, kun tutkija **Joni Kettunen** perusti Firstbeatin yhdessä liikuntateknologian professorin **Heikki Ruskon** ja liikuntafysiologi **Aki Pulkisen** kanssa vuonna 2002.

– Toimintamme on alusta asti ollut tutkimuspohjaista ja sisältänyt paljon analytiikkaa. Siksi teknologia on sovellettavissa laajasti erilaisiin laitteisiin ja palveluihin, kertoo toimitusjohtaja Kettunen.

Kehitystyö on kannattanut, sillä Firstbeat on saavuttanut useita tunnustuksia ja virstanpylväitä Tasavallan INNOSUOMI-palkinnosta (2004) valtakunnalliseen yrittäjäpalkintoon (2016).

Jatkuva kehitys synnyttää menestystuotteita

Pikakelaus 90-luvun lopulle paljastaa, että yliopistomaailmassa aiemmin uraa tehnyt Joni Kettunen oli aina ollut kiinnostunut ihmisen kehon ja mielen yhteispelistä. Tahto yrityksen perustamiseen syntyi aidosta auttamisen halusta. Kettusen ja koko Firstbeatin visiona on parantaa ihmisten – niin työyhteisöjen kuin urheilijoidenkin – suoriutumista ärsykkeiden ja paineen kyllästävässä maailmassa.

– Kiinnostuin ihmisen kuormittumisesta ja stressistä. Tein sittemmin väitöskirjan stressin fysiologisesta mittaamisesta.

Firstbeatin syketietoanalyysiä hyödynnetään paitsi huippu-urheilussa myös työhyvinvoinnin kehittämisessä.



Fysiologista tutkimusta Kettunen saattoi tehdä laboratorio-olosuhteissa, mutta hänellä kutkutti ajatus hyödyntää väitöskirjan tutkimustuloksia laajemmin ihmisten arjessa. Hittituotetta ei tarvinnut odottaa kauan, sillä ensimmäinen Firstbeat-teknologiaa sisältävä sykemittari tuli markkinoille vuonna 2004. Suosittu sykevaihtelun analyysiin perustuva Suunto t6 -sykemittari auttoi hyvinvoinnin edelläkävijöitä saavuttamaan treenitavoitteensa.

Tuotteemme syntyvät jatkuvan kehitystyön tuloksena. Toimme yhdessä Suunun kanssa ensimmäisenä markkinoille teknologiaamme perustuvan harjoitusvaikutuksen mittauksen, Kettunen kertoo.

Vain taivas on hyvinvoinnin rajana
Maailmalla jyllää varsinainen hyvinvointibuumi, jonka myötä tavalliset ihmiset kiin-

nittävät enemmän huomiota liikkumiseen, syömiseen ja palautumiseen. Erilaisten laitteiden ja ratkaisujen kysyntä kasvaa luonnollisesti hyvinvointiin panostamisen myötä.

– Markkina on vasta alkuvaiheessa, ja meillä on mahdollisuus saada paljon hyviä asioita aikaan, Kettunen sanoo.

Potentiaalia riittää esimerkiksi kansanterveyden saralla. Elämäntapamuutoksilla voidaan parhaassa tapauksessa auttaa ennaltaehkäisemään vakavia sairauksia. Esimerkiksi jopa 85 prosenttia diabetestapauksista voitaisiin välttää elämäntapamuutoksilla.

Työhyvinvoinnin kehittäminen on Firstbeatille tärkeä painopistealue huippu-urheilun syketietoanalyysin rinnalla. Yrityksen työkykykartoituksella on onnistuttu vähentämään stressiä ja sairauspoissaoloja sekä lisäämään työtehoa.

– Kun ihmiset voivat hyvin, työn tuottavuus lisääntyy. Olemme saaneet hyvää palautetta työpaikoilta, kun yli 95 prosenttia vastaajista on antanut tunnustusta ratkaisujemme luotettavuudelle ja tarkkuudelle, Kettunen kertoo.

Kasvua maltin ja kärsimättömyyden yhdistelmällä

Nykyään Firstbeatin sykeväliteknologiaa käyttää yli tuhat ammattilaisjoukkuetta, kuten puolet kaikista NHL-joukkueista, sekä puolet Rugby Union -joukkueista Ranskassa ja Isossa-Britanniassa. Tärkeitä vientimarkkinoita edellä mainittujen ohella ovat Yhdysvallat ja Ruotsi.

– Olemme onnistuneet skaalautumaan hyvin, mutta toisaalta vasta raapaisseet pintaa, Kettunen toteaa.

Uusilla markkinoilla menestymiseen ovat auttaneet esimerkiksi Finnveran kansainvälistymispalvelut ja sparraus. Kettunen näkee Finnveran roolin vahvistuvan etenkin, kun Suomeen syntyy uusia innovaatioita.

– Silloin, kun tulee vastaan hyviä hankkeita, niin täytyyhän ne kyetä toteuttamaan. Niillä on strateginen merkitys Suomen kilpailukyvyllä.

Ainutlaatuinen teknologia ja hyvät referenssit – tämäkö on menestyksen resepti? Keskustelun päätteeksi Kettunen myöntää, että tuloksiin on päästy myös jonkinlaisella maltin ja kärsimättömyyden yhdistelmällä.

– Kärsimättömyys on tärkeää, jotta saadaan asioita tapahtumaan. Malttia taas on se, että katsoo yhden portaan kerrallaan 10 askeleen portaikossa.

Asiakkaidemme menestys vahvistaa Suomen taloutta

FINNVERA MYÖNSI ALKUVUONNA 2019 MIKRO-, PK- JA MIDCAP-YRITYKSILLE LAINOJA JA TAKAUKSISIA YHTEENSÄ

0,4 MILJARDIA EUROA

INVESTOINTIEN OSUUS RAHOITUSTUISTA KOKONAISHANKKEISTA OLI

40 %

VIENTITAKUITA JA ERITYISTAKAUKSIA PK-, MIDCAP- JA SUURYRITYKSILLE MYÖNNETTIIN YHTEENSÄ

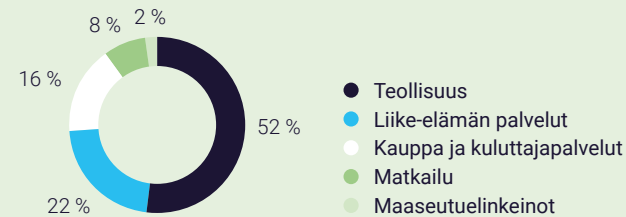
2,3 MILJARDIA EUROA

PK- JA MIDCAP-RAHOITUKSESTA 85 % KOHDISTUI ALOITTAVIIN, KASVAVIIN, KANSAINVÄLISTYVIIN JA MUUTOSHAKUISIIN YRITYKSIIN SEKÄ OMISTAJANVAIHDOKSIIN

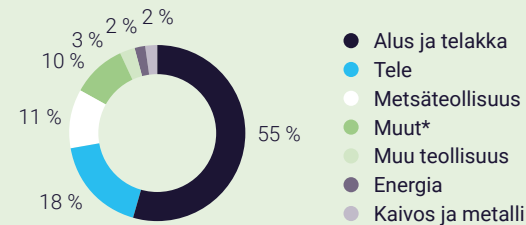


MYÖNNETTY RAHOITUS KESKITTYI ALUSSEKTORIN OHELLA TELE- JA METSÄTEOLLISUUTEEN. MAAILMAN SUURIMPIEN RISTEILYVARUSTAMOJEN INVESTOINTIBUUMI ALUSTEN UUDISTAMISEKSI NÄKYI TELAKKAKAPASITEETIN VARAUKSINA VUOSIKSI ETEENPÄIN.

VASTUUT TOIMIALOITTAIN 30.6.2019 LAINAT, TAKAUKSET, VIENTITAKAUKSET



VIENTITAKUU- JA ERITYISTAKAUSKANTA TOIMIALOITTAIN 30.6.2019



* Sisältää muita riskejä, kuten valtioihin liittyvät suvereenirisikit ja pankkirisikit

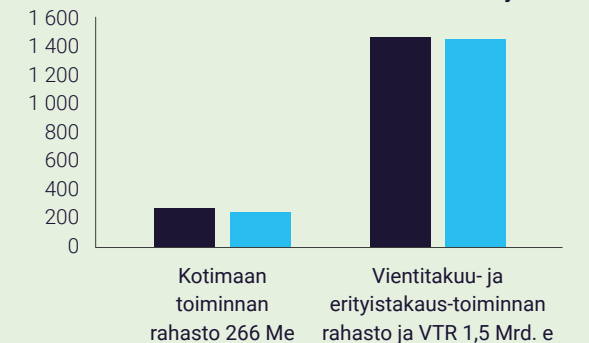
FINNVERAN VIENTITAKUIDEN JA ERITYISTAKAUSTEN VASTUUKANTA OLI

23,7 MILJARDIA EUROA

JA SIITÄ NOSTETTUIJEN VASTUIDEN MÄÄRÄ OLI

11,1 MILJARDIA

KOTIMAAN TOIMINNAN SEKÄ VIENTI- JA ERITYISTAKAUSTOIMINNAN RAHASTOT JA VTR



● 30.6.2019 ● 31.12.2018 VTR = valtiontakausrahasto



ASIAKKAAT OVAT VALMIITA SUOSITTELEMAAN FINNVERAA, NPS-INDEKSI (NET PROMOTER SCORE):

64

AJANKOHTAISTA



Uusi pk-takausta helpottaa kasvuhakuisten pk-yritysten rahoituksen saamista

Finnvera toi kasvuhakuisille pk-yrityksille uuden takaustuotteen, pk-takauksen. Se on pankkilainalle myönnettävä takausta, jota voidaan käyttää erilaisten investointi-, käyttöpääoma- ja tuotekehityshankkeiden rahoitukseen. Pk-takauksen tavoitteena on tukea pk-yritysten kasvua ehdoillaan yksinkertaisella rahoitusratkaisulla. Myös takausten hakeminen on helppoa: yritys asioi oman pankkinsa kanssa, joka hakee takausta asiakkaansa puolesta Finnveralta.

LUE LISÄÄ: finnvera.fi/pk-takaus

Muistoja vuosien varrelta

- 1 Kuinka kauan olet ollut töissä Finnveralla?
- 2 Mistä tunnistaa finnveralaisen?
- 3 Paras Finnverassa saatu oppi?
- 4 Eniten käyttämäsi rahoitusermi?
- 5 Kerro jokin muisto tai kommittus Finnvera-ajoiltasi.

”Mahdollisuus tehdä etätöitä on yksi parhaimmista viimeaikaisista muutoksista Finnverassa.”



Katri Vääräniemi
rahoituspäällikkö, Pohjois-Suomi

- 1 Koko sen olemassaoloajan eli 20 vuotta. Ja sen edeltäjässä sitä ennen noin viisi vuotta.
- 2 Kaulassa roikkuvasta kulkukortista, jossa on kuva ja nimi.
- 3 Alusta asti olen oppinut sen, että apua ja neuvoa saa, jos on kysyttävää. Finnverassa on hyvä tiedon jakamisen kulttuuri!
- 4 Tällä hetkellä pk-takaus.
- 5 Muistojahan on kertynyt vuosien varrelta paljon. Joitain kommittuksia, mutta onneksi ei mitään pahoja! Hyviä muistoja ovat mm. se, kun Finnvera osallistui ihan alkuaikoina Suomi Juoksee -viestiin, ja olin mukana juoksemassa joukkueen jäsenenä, sekä Finnvera-päivät, joissa olen tutustunut kollegoihin ympäri Suomen. Henkilökohtaisesti hienoin kokemus oli olla pari kuukautta vaihdossa Finpron/ Tekesin Shanghain vientikeskuksessa, Finchissä. Sain olla mukana mm. aluejohtajien Shanghain-matkan ohjelma- vierailuissa.



Tiina Liukkonen
asiantuntija, puhelinpalvelu

- 1 Finnveran ensihetkestä alkaen.
- 2 Työpaikalla useimmat tunnistaa finnveransinisestä henkilökortin kaulanauhasta.
- 3 Tekemällä oppii parhaiten.
- 4 Neuvonnassa toistuu useimmiten sanapari ”liiketoimintasuunnitelma ja tulossuunnitelma”.
- 5 Contact Centerin aloittaessa reilut 10 vuotta sitten Finnveran nimi sotkettiin vielä helposti muihin samantapaisiin yritysten nimiin. Niinpä olemme mm. etsineet liian nopeasti rikkoutuneista sukkahousuista valittaneelle asiakkaalle Finnwearin asiakaspalvelun numeron sekä kertoneet venäläiselle turistille Finnairin Rovaniemen lentojen aikatauluja.



Elisa Sipponen
rahoituspäällikkö, Etelä-Suomi

- 1 Viisi vuotta.
- 2 Asiakaspalveluhenkisyydestä ja Team Finland -talon käytävällä iloisesta tervehdyksestä.
- 3 Yritysten liiketoiminnan ja talouden analysoinnin osaamisen syventyminen yrityscaesityöskentelyn kautta.
- 4 Eniten todennäköisesti puhun Finnveran takauksesta tai kannattavuudesta, mutta omistajanvaihdos on tässä kuukauden sisään ollut käytössä eniten.
- 5 Parhaita muistoja lienee kesäpäivät Finnveran aikoinaan Etelä-Suomella sijaitsevalta toimistolla.

Mårten Rosenberg
rahoituspäällikkö, Länsi-Suomi

- 1 Aloitin melko tarkalleen 18 vuotta sitten, kun Finnvera oli oppinut kävelemään ja puhumaan.
- 2 Ennen vanhaan sinisistä anorakista. Väitän, että finnveralainen yleensä on hyvin asia- ja asiakaskeskeinen sekä ratkaisuhakuinen. On sitten kyse ulkoisista tai sisäisistä hankkeista.
- 3 Älä tee hätäköityjä päätöksiä. Joskus hakijan aineistossa voi olla sivukappalla Excel-taulukoita ja Power Point -esityksiä, mutta varsinaista lentoon tarvittavaa liikeideaa ei ole. Toisaalta ajatus voi olla piirrettyä siihen kuuluisaan Klubi-askin kanteen, mutta idea kantaakin pitkälle. Asiakkaan tapaaminen valaisee yleensä asiaa suuntaan tai toiseen. Aika usein saa kyllä nostaa hattua ja palata asiakaskäynneiltä melko nöyränä ja ihailen, mitä kaikkea maamme pajoissa tehdäänkään. Erään



- 4 toimitusjohtajan käyntikortissa luki; rahalla ei tee mitään, jos rahalla ei tee mitään. Tämä on hyvä opetus meillekin.
- 4 Markkinapuute ja vaikuttavuus. Olemme mukana vain, kun siihen oikeasti on tarvetta eli rahamarkkinat eivät yksin pysty hoitamaan kyseistä hanketta. Jokaisesta meidän hankkeestamme pitäisi löytyä jonkinlainen positiivinen seuraus, muutos, kehitys tms.
- 5 Olen matkan varrella päässyt tutustumaan satoihin yrityksiin, yrittäjäpersoonin, hankkeisiin ja pankkilaisiin sekä kollegoihin. Joistakin olisi kyllä mielenkiintoista kerrottavaa. Eräs tapaus, joka herätti sääliä hilpeyttä, oli kun vastoin tapojani olin vartin myöhässä vaikeasta kriisipalaverista. En keksinyt muuta sanottavaa kuin anteeksi, että olen myöhässä, mutta niin ovat yleensä tämän yrityksen maksutkin. Vakavista asioista ei pidä vitsailla, mutta joskus vaikean tilanteen voi laukaista huumorilla.

Juhani Häyrinen
rahoituspäällikkö, strukturoitu
ja vientikaupan rahoitus

- 1 Lähes neljä vuotta.
- 2 Päätäväisestä askeleesta tai viimeistään kuvallisesta kulkukortista.
- 3 Hankkeissa ja projekteissa tulee muutoksia eikä kannata lukittautua alkuperäisiin odotuksiin. Muutoksien merkitystä ja tarvetta on hyvä peilata matkan varrella päämäärää vasten.
- 4 Subject to Credit.



- 5 Ensimmäinen työmatkani suuntautui Markku Ollin kanssa Venäjälle syrjässä sijainneelle tehtaalte. Jossain vaiheessa tapaamisen aikana ilmoitimme, että meidän pitäisi ehtiä vielä takaisin iltajunaan Pietariin. Lähtöön oli noin neljä tuntia. Yhtiön omistaja epäili, että emme enää välttämättä ehdi junaan. Yhtiön apulaisjohtaja kuitenkin totesi, että hän on menossa myös itse takaisin Pietariin ja hänen kyydissään ehdimme junaan *bez problem*. No, ehdimme junaan ja sitä ennen vielä borssikeitelle Pietariin.

Finnveran henkilöstö

ALKUVUODEN
HENKILÖSTÖMÄÄRÄ OLI
NOIN

360

HENKILÖÄ

NAISTEN OSUUS
HENKILÖSTÖSTÄ
NOIN

62

PROSENTTIA

MIESTEN OSUUS
HENKILÖSTÖSTÄ
NOIN

38

PROSENTTIA

TYÖSUHTEIDEN
KESKIMÄÄRÄINEN
PITUUS

17

VUOTTA



Posti Green

Nosta korkealle, näytä maailmalle!

FINNVERA
20
vuotta

Finnvera on tukenut suomalaisten yritysten kansainvälistymistä jo 20 vuotta. Olemme viennin taustavoima, joka palvelee 25 000 asiakasta mikroyrityksistä globaaleihin suuryrityksiin. Autamme asiakkaitamme ja koko Suomea menestymään.

FINNVERA

Vaihe 029 460 11 / Puhelinpalvelu 029 460 2580 / Sähköposti: etunimi.sukunimi@finnvera.fi / Pääkonttorit: Helsinki, Kuopio / Toimipisteet: Helsinki, Joensuu, Jyväskylä, Kajaani, Kuopio, Lahti, Lappeenranta, Mikkeli, Oulu, Pori, Rovaniemi, Seinäjoki, Tampere, Turku, Vaasa / Edustusto: Pietari
Finvera Info: Julkaisija: Finnvera Oyj, Porkkalankatu 1 (PL 1010), 00101 Helsinki / Toimitus: Minna Hassinen, puh. 029 460 2418 / Osoitelähteet: Suomen Asiakastieto Oy, Myyntioptimi. Puh. 010 270 7000, Finnveran osapuoli- ja sidosryhmäkisteri / Taitto: Miltton Oy / Painopaikka: Grano / Jakelu: Yritykset ja sidosryhmät

