

INFO

3 | 2018 www.finnvera.fi

"Sukupolvenvaihdos sujui mutkattomasti Finnveran takauksella."

Jukka Aro

Kuljetusrinki Oy



6 Keskuskauppakamarin
Timo Vuori: Suomalaisyrietykset
kaipaisivat rohkeutta

9 Pk-yritysbarometri:
suhdanneodotukset
pysyneet hyvinä

10 Tekoälyä hyödyntävä
Headai yhdistää työn,
osaamisen ja tekijät



Uutta dynamiikkaa

Pauli Heikkilä
toimitusjohtaja, Finnvera Oyj

”FINNVERA ON SUOMEN VALTION OMISTAMA erityisrahoitus-yhtiö, jonka tehtävä on rahoituksen keinoin edistää ja kehittää pk-yritysten toimintaa sekä yritysten kansainvälistymistä ja vientiä, korjata rahoituspalvelujen tarjonnassa esiintyviä puutteita ja edistää aluekehitystä Suomessa.”

Toiminta-ajatuksemme sanankäänteiden takana on peruskysymys: miltä osin markkinat toimivat yksityisten rahoittajien varassa, ja mitä valtion on järkevää tehdä. Kysymykseen on vastakkaisia ideologisia näkemyksiä, joten pyrimme hakemaan tasapainoa niin tieteellisestä vaikuttavuustutkimuksesta kuin verokkiorganisaatioista ja kokemuksestamme.

Loppuvuoden 2018 markkinatilanteessa Finnveraa tarvitaan mukaan osa-rahoittajaksi noin joka kuudennessa hankkeessa, mutta omistajanvaihdoksiin liittyen useammin, jopa joka kolmanteen. Suurimmat yrityskaupat tapahtuvat tyypillisesti markkinarahoituksella, mutta noin tuhannessa hieman pienemmässä – kolmessa joka päivä! – Finnvera on mukana.

Ostajana on usein yksityishenkilöitä, joiden aiempaan varallisuuteen nähden kauppahinta on korkea, eikä yksityinen rahoittaja ole valmis rahoitukseen ilman vakuuksia. Jos kauppahinta on oikein arvioitu, se vastaa tulevia kassavirtoja, ja tässä Finnveran täydentävä rooli on usein rahoitusratkaisun mahdollistaja.

Tutkimusten mukaan uusi omistaja

tuo uutta dynamiikkaa yritykseen. Moni mahdollisesti pitkäänkin tasaisesti toiminut muuttuu kasvuyritykseksi! Toki epäonnistumisiakin tapahtuu – riskiä alentaa yrityskaupan hyvä valmistelu.

Vientikaupan rahoitus on toinen alue, jossa Finnveraa tarvitaan keskimääräistä useammin. Aihe on laaja; tyypillisimmin kyse on käyttöpääomasta ja toimitusvakuuksista, jotka myöntää pankki ja joista osan takaamme. Jokaisessa maassa on ”finnveransa”, ja meidän on tarjottava suomalaiselle viejälle yhtä hyvä lähtökohta kuin kilpailijalla on.

Tämä ei tarkoita vain rahoitustuotteita, vaan myös tietoa ja neuvontaa niistä. Pk-yritysten vientiosaamista vahvistaakseen Finnvera ja Kauppakamarit yhteistyössä pankkien ja luottovakuuttajien kanssa käynnistivät syksyllä 2018 vientikaupan rahoituskierroksen. Yli 15 aluetilaisuudessa on tarjolla kansainvälistyville pk-yrityksille uutta tietoa asiasta.

Ratkaistaan kasvun haasteita yhteistyössä!

Jokaisessa maassa on ”finnveransa”, ja meidän on tarjottava suomalaiselle viejälle yhtä hyvä lähtökohta kuin kilpailijalla on.



SUUNNANÄYTTÄJÄ

KATSO VIDEO YOUTUBESTA

Kasvua koko perheen voimin

Kuljetusrinki kävi viime vuonna läpi sukupolvenvaihdoksen, jossa Finnvera oli tiiviisti mukana. Idearikkaan perheyrityksen toiminnassa on mukana jo nuorinkin polvi. Tulevaisuus näyttää jatkuvan innovoinnin myötä kirkkaalta, vaikka alan työvoimapula huolettaakin.

Teksti Viivi Viitanen **Kuvat** Sampo Korhonen

Lapiomiehestä kaivinkoneen kuljettajaksi, rekkakuskista ajojärjestelijäksi – ja lopulta koko yrityksen toimitusjohtajaksi. **Jukka Aron** taival Kuljetusrinki-perheyrityksessä on ollut vaiherikas. Muun muassa kiinteistöjen ylläpitoon, rakentamiseen sekä kaupan ja teollisuuden jätehuolto- ja kuljetuspalveluratkaisuihin keskittyneen Kuljetusringin perusti vuonna 1989 Jukan isä, **Veikko Aro**. Nyt perheen patriarkka on hiljalleen astumassa toiminnasta sivuun, ja vastuu on siirtynyt Jukan ja hänen kahden veljensä harteille. Lainoitus järjestyi Finnveran takauksella ja Veikko isän kanssa tehdyllä maksusitoumuksella.

KULJETUSRINKI OY

- Rakentamisen, kiinteistöjen ylläpidon, kaupan ja teollisuuden jätehuolto- ja kuljetuspalveluratkaisuihin keskittynyt yritys.
- Yrityksen toimitilat sijaitsevat Helsingin Tattarisuolla.
- Työllistää 36 henkilöä. Lisäksi hyödyntää säännöllisesti aliurakoitsijoiden palveluita.
- Vuoden 2017 liikevaihto 6,9 MEUR, viime vuosien keskimääräinen vuotuinen kasvu ollut n. 20 %. Ennuste tilikaudelle 2018 on 8,0 MEUR.
- www.kuljetusrinki.com

Kuljetusringin Hyötyrinki-palvelu ottaa vastaan rakentamisen, kaupan ja teollisuuden sekä kiinteistöjen ylläpidosta syntyviä jätteitä.

”Sukupolvenvaihdos kannattaa ottaa rohkeasti ja avoimesti puheeksi vanhempien ja muiden perheenjäsenten kesken.”

– Kävin alkujaan Perheyrittäjien liiton sukupolvenvaihdosseminaarissa, jossa päädyin juttuile Finnveran edustajan kanssa. Puoli vuotta tämän jälkeen asia tuli meille ajankohtaiseksi. Saimme Finnverasta paljon konkreettista apua, ja edustajakin kävi meillä vierailulla monta kertaa. Arvostan kovasti sitä, että yrityksellä oli koko prosessin ajan kasvot, kertoo Aro ja toteaa, että asioi Finnveran kanssa tulevaisuudessakin erittäin mieluusti.

Sukupolvenvaihdos on sujunut kaiken kaikkiaan mutkattomasti, ja Aro iloitsee, että Veikko-isä pääsee viettämään leppoisia eläkepäiviä vaihdoksen myötä karttuneiden eläkerahojen turvin.

Muille sukupolvenvaihdosta harkitseville Arolla on selkeitä vinkkejä.

– Kannattaa ottaa asia rohkeasti ja avoimesti puheeksi vanhempien ja muiden perheenjäsenten kesken. Mahdolliset riskit on hyvä käydä yhdessä läpi ja muistaa, että vaikka kyseessä on perheyrittäjä, työ kannattaa pitää aina työnä, eikä sitä saisi sotkea liikaa henkilökohtaisiin suhteisiin. Alan tapahtumista ja Finn-

verasta saa paljon vinkkejä prosessiin. Ja jalat pitää aina pitää maassa – työtä tulisi jatkaa sillä samalla intohimolla, jolla vanhemmatkin ovat yritystä pyörittäneet.

Aittoa asiakaskeksisyyttä ja innovaatioita kierrätystalouteen

Kuljetusrinki työllistää tällä hetkellä 36 alan ammattilaista, ja yrityksen tähtäimessä on noin 15–30 prosentin vuosittainen kasvu, jota vauhditetaan sopivilla innovaatioilla. Näistä esimerkkinä on Hyötyrinki-jätekeskus. Ideanikkariksi tunnustautuva Aro keksi muutama vuosi sitten, että Kuljetusrinki voisi alkaa lajitella ja kierrättää keräämiään jätteitä. Viime vuonna Hyötyrinki-palvelu vastaanotti jo 20 000 tonnia jätettä, ja Aro heittää ilmaan toiveen, että jätteiden kierrättämiseen liittyviä säännöksiä järkevöitetäisiin EU-tasolla. Myös muita kehitysideoita kehitellään jatkuvasti Kuljetusringin toimiston seinien sisällä. Pienen yrityksen nopeus ja matalat hierarkiat luovat innovaatioille hyvän kasvualustan.

1989

Veikko Aro perustaa Kuljetusringin, joka toimii aluksi toiminimen alla.

2009

Jukka Aro siirtyy Kuljetusringin toimitusjohtajaksi.

2017

Yrityksessä tehdään sukupolvenvaihdos. Jukka Arosta, Tommi Arosta ja Sami Arosta tulee Kuljetusringin suurimmat omistajat.

1996

Kuljetusringistä tulee osakeyhtiö.

2013

Kuljetusrinki perustaa Hyötyrinki-nimisen palvelun, joka ottaa vastaan rakentamisen, kaupan ja teollisuuden sekä kiinteistöjen ylläpidosta syntyviä jätteitä.

”Menestyksemme salaisuus on se, että hoidamme kaikki keikat suurella sydämellä.”



Vinkki suomalaisyrityksille: Annos rohkeaa ajattelua ja asiakaskeskeisyyttä

Suomalaisyritykset ovat maailmalla tunnettuja luotettavuudestaan ja edelläkävijyydestään, mutta asiakaskeskeisyyteen ja uusien, rohkeiden näkökulmien hankintaan kannattaa laittaa lisää tehoja. Myös vientikaupan rahoituksen tunteminen hyödyttää kansainvälisillä markkinoilla.

Teksti Viivi Viitanen **Kuva** Sampo Korhonen

Viime kesänä elohopea kipusi läpi Euroopan ennätyslukemiin, eikä kuumentuneilta tunnelmilta välttytty suurvaltapoliitikkojen kabineteissakaan. **Timo Vuori**, Kansainvälisen kauppakamari ICC:n maajohtaja ja Keskuskauppakamarin johtaja, kuvaili käsillä olevaa aikaa ennakoimattomuuden ja epävarmuuden aikakaudeksi. Viimeaikaiset tapahtumat, kuten Yhdysvaltojen ja Kiinan kauppasota ja Euroopan unionin ja Yhdysvaltojen väliset selkkaukset ovat johtaneet globaalin luottamuksen heikentymiseen. Tämä puolestaan saattaa johtaa muun muassa varovaisempiin investointeihin ja protektionististen kauppablokkien syntyyn. Suomalaisetkaan yrittäjät eivät ole muutoksilta turvassa:

– Ulkomaankauppaa tulee toki edelleen jatkaa, mutta yritysten on hyvä varautua yllättäviin kuluihin, joita voi syntyä esimerkiksi kasvavien tulli- tai tariffimaksujen, kalliimpien vientirahoitusten tai vakuutusten myötä. Tässä tilanteessa vientikaupan rahoituksen hallinta nousee entistä tärkeämpään rooliin.

Perinteisesti suomalaiset yritykset ovat käyneet paljon kauppaa muiden Pohjoismaiden, erityisesti Ruotsin kanssa. Viime vuosina iso nousija on ollut Kiina, ja esimerkiksi vuonna 2017

Suomi teki, kokoonsa suhteutettuna, EU-maista eniten investointeja maahan. Myöskään Yhdysvaltoja, Venäjää ja Saksaa ei kannata unohtaa, ja potentiaalisia nouseviakin markkinoita on näköpiirissä, esimerkiksi Norja. Isommilla merillä kalastavat suomalaisyritykset ovat monesti kilpailijoidensa nähden pieniä toimijoita:

– Suomalaisten toimijoiden olisi hyvä toimia yhdessä, muodostaa kumppanuuksia ja klustereita. Myös muiden maiden kauppakamarien verkostoja voi päästä hyödyntämään, kertoo Vuori ja toteaa, että esimerkiksi Business Finlandin ja työ- ja elinkeinoministeriön tuella tehty yhteistyösopimus Saksan kauppakamarin kanssa on avannut suomalaisyrityksille ovia uusiin, globaaleihin ekosysteemeihin.

Älä tyydy liian vähään - viennin kasvu edellyttää nälkäistä asennetta

Timo Vuoren mukaan globaaleille markkinoille tähyävien suomalaisyritysten vahvuutena on teknologinen edelläkävijyys ja luotettavuus, joka on kansainvälisessä kaupassa harvinaista herkkua. Samaan hengenvetoon hän toteaa, että yrityksemme saisivat olla piirun verran notkeampia ja asiakaskeskeisempiä.

”Suomalaisyritysten vahvuutena on teknologinen edelläkävijyys ja luotettavuus, mutta saisimme olla piirun verran notkeampia ja asiakaskeskeisempiä.”



– Suomalainen yritys lähtee helposti myymään pelkkää teknistä vimpainta, kun taas asiakas odottaa tarjoajalta ratkaisua kokonaisvaltaiseen ongelmaan. Meidän tulisi osata asettua asiakkaan asemaan nykyistä paremmin, Vuori toteaa ja jatkaa:

– Hyötyisimme kansainvälisillä markkinoilla myös suuremman myyntihenkisyydestä. Asiakkaisiin tulisi olla kaupan keskellä aktiivisemmin yhteydessä. Tähtäimenä tulisi aina olla allekirjoitus sopimuspaperissa.

Voiko myös olla, että suomalaisia yrityksiä vaivaa pieni rohkeuden puute? Maamme yritykset ovat ehkä perinteisesti pyrkineet markkinoille, joille muutkin suomalaiset tähtäävät, ja vaikka kasvupotentiaalia on, tyydytään vaatimattomampiin tuloksiin. Viennin kasvu edellyttää nälkäistä asennetta ja uusien näkökulmien hankkimista. Näitä saa esimerkiksi rekrytoimalla johto- ja hallituspaikoille sellaisia henkilöitä, jotka tuovat yrityksen käyttöön uudenlaista osaamista ja verkostoja.

– Yritysten perustajien on tarpeen vaatiessa osattava luopua paikastaan. Onneksi muutoksen tuulia on havaittavissa. Saamme kentältä jatkuvasti viestiä, että kauppakamareihin liittyy toimijoita, joiden tähtäimenä on alusta lähtien kasvu – ja lopulta yrityksen myynti sellaiselle taholle, joka osaa viedä sitä oikeaan suuntaan.

Yrittäjille lisää tietoa vientikaupan rahoituksesta

Finnveran, Keskuskauppakamarin ja Kansainvälisen kauppakamarin ICC:n viime keväänä tekemästä tutkimuksesta selvisi, että joka viidennelle pk-vientiyritykselle on syntynyt kahden viime vuoden aikana luottotappioita, koska ostaja on jättänyt laskun maksamatta. Samaan aikaan useat yritykset kokevat, ettei niiden tarvitse hallita vientikaupan rahoitusriskejä. Ilmiön vuoksi kauppaa jää saamatta – ja jotkin yritykset pysyvät kokonaan poissa vientimarkkinoilta luottoriskien pelossa.

Timo Vuori toteaa, että tietotaitoa on saattanut kadota esimerkiksi sukupolvenvaihdoksien myötä. Perinteisesti lähimarkkinoilla toimineet suomalaisyrittäjät ovat myös tottuneet luottamaan asiakkaisiinsa – ehkä liian sinisilmäisesti:

– Tunne asiakkaasi ja tarkista hänen taustansa säännöllisesti, jopa kuukausittain, jotta ikäviä yllätyksiä ei tapahdu, neuvoo Vuori yrittäjiä nopeasti muuttuvien markkinoiden keskellä.

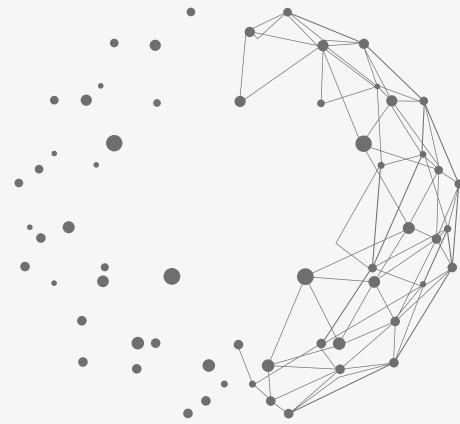
Lisäksi Vuori vinkkaa, että rahoitukseen liittyvät kulut tulisi opetella leipomaan kokonaistarjoukseen mukaan, myydä pakettina, joka palvelee sekä ostajaa että myyjää.

Entä kuinka paikata niitä rakoja, joita nyky-yrittäjien tietämyksessä saattaa tällä hetkellä olla?

– Oikotietä onneen ei ole olemassa. Kauppakamarien, Finnveran, pankkien ja luottovakuuttajien Vientikaupan rahoituskierro on parhaillaan käynnissä ja sen lisäksi meidän tulee jakaa tietoa yrittäjille kaikilla foorumeillamme. Myös Finnvera tekee tässä erittäin ansiokasta työtä. Onkin huolehdittava siitä, että sillä on jatkossakin parhaat mahdolliset resurssit mission toteuttamiseen.



Sanni Helppolainen
rahoitusneuvoja
Finnvera Oyj
etunimi.sukunimi@finnvera.fi



Vanhat mallit ohjaavat pk-yrityksiä viennissä

Pk-yritykset pitävät viennissä liiaksi kiinni vanhoista toimintatavoista. Turvalliseksi koetut maksutavat vähentävät rohkeutta laajentaa kaupankäyntiä vieraisiin maihin tai hakea uusia asiakkuuksia. Suurimpina ongelmoina ovat tiettyjen maksutapojen käyttö, saatavien suojaamisen heikko tunnettuus, rahojen pitkät kotiutumisajat ja jopa sinisilmäisyys. Ohessa kolme tyypillistä vientikauppaan liittyvää myyttiä ratkaisuihin.

MYYYTTI
1

Meidän yrityksellemme ei voi tulla luottotappioita

Useat pk-yritykset harjoittavat luottokauppaa, eli tavara siirtyy ostajalle ennen kuin siitä saatava maksu on kokonaan suoritettu. Tällöin kaupoissa on aina olemassa myös luottotappion riski. Valitettavan usein suomalaiset yritykset ajattelevat, että vanhojen ja tuttujen asiakkaiden kanssa toimien luottotappioiden riskiä ei ole tai että se on kovin vähäinen. Ovathan asiakkaat aina hoitaneet laskunsa. Tutkimukseni mukaan varsinkin kotimaisten asiakkaiden seurantaan ja valvontaan ei kiinnitetä tarpeeksi huomiota, vaikkakin yhtiöiden suurimmat luottotappiot tulevat vuosittain juurikin näiltä tutuilta asiakkailta. Luottovakuutus on oiva tapa suojata vientikauppojen saatavien lisäksi myös yhtiöiden kotimaan saatavia.

MYYYTTI
2

Ennakkomaksu on ainoa oikea maksutapa uusien asiakkaiden kanssa toimiessa

On totta, että ennakkomaksu on maksutavoista varmasti turvallisin, mutta varovaisuus voi olla myös jarru viennin kasvulle. Pelkästään ennakkomaksua käyttämällä kaupakoot pysyvät varsin pieninä ja joissakin tapauksissa kauppia voi jäädä myös saamatta. Luottovakuutus suojaa yhtiötä luottotappioilta, turvaa yritysten kassavirtaa ja edistää myyntiä. Myyntisaatavien turvaamisen lisäksi luottovakuutus on myös keino saada tietoa ulkomaisista asiakkaista.

MYYYTTI
3

Yhtiö on liian pieni luotto- ja riskipolitiikan laatimiselle

Mikään yhtiö ei ole kooltaan liian pieni kirjallisen luottopolitiikan laatimiselle. Luottopolitiikka määrittelee ne periaatteet ja toimintatavat, joiden mukaan yhtiöt käyvät luottokauppaa. Riskipolitiikan tulisi sisältää raamit esimerkiksi siitä, millaisia riskejä yhtiö on valmis ottamaan ja mitkä riskit suojataan. Käytännössä tämä voi tarkoittaa esimerkiksi maa- tai asiakaslimiittejä sekä suosituksia käytettävistä maksutavoista. Kun yhtiön luotto- ja riskipolitiikka on tuttua johdon lisäksi myös myyjille, on yrityksen luottokauppa hallitumpaa ja vähäriskisempää. Tällöin koko organisaatio toimii samojen periaatteiden mukaisesti.

Kirjoittaja on rahoituspäällikkö, joka tutki pk-yritysten vientisaatavien suojaamista ja luottovakuutusta Lappeenrannan teknilliselle yliopistolle tekemässään diplomityössä.

Kiinnostuitko aiheesta? Ota rohkeasti yhteyttä Finnveraan tai muihin rahoittajiin.

Lisätietoa löytyy osoitteesta: www.finnvera.fi/pk-vienti.



Finnvera mukana Työ ei syrji -kampanjassa

Finnvera on mukana laajassa #eisyryji-kampanjassa, joka tähtää asenteiden muuttamiseen ja syrjinnän vähentämiseen suomalaisessa työelämässä.

LUE LISÄÄ: eisyryji.fi



Juuso Heinilä Finnveran pk-rahoituksesta vastaavaksi liiketoimintajohtajaksi

DI, KTM Juuso Heinilä nimitettiin pk-rahoituksesta vastaavaksi liiketoimintajohtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi 1.9.2018.

Lukuja Pk-yritysbarometrista 2/2018

Pk-yritysten odotukset lähiajan suhdannekehityksestä ovat pysyneet hyvinä, vaikka odotukset ovat kokonaisuudessaan hieman maltillistuneet edelliseen barometriin verrattuna: 37 prosenttia pk-yrityksistä arvioi suhdanteiden paranevan seuraavien 12 kuukauden aikana ja 10 prosenttia uskoo niiden heikkenevän. Tässä lukupointintoja pk-yritysten rahoituksen ja kasvun näkymistä.

ULKOISEN RAHOITUKSEN KÄYTTÖ



Pk-barometriin vastanneista yrityksistä 47 prosentilla on ulkoista rahoitusta. Suhteessa alkuvuoteen ulkoisen rahoituksen käyttö on hiukan kasvanut. 26 prosenttia kertoi ottaneensa sitä edellisen 12 kuukauden aikana ja 23 prosenttia on aikeissa lisätä ulkoista rahoitusta seuraavan vuoden kuluessa.

PK- JA MIDCAP-RAHOITUS

Finnveran myöntämästä pk- ja midcap-rahoituksesta aiempaa suurempi osuus kohdistuu investointeihin ja vientihankkeisiin, joita Finnvera pyrkii vauhdittamaan neuvontapalveluilla yhdessä muiden rahoittajien ja luottovakuuttajien kanssa.

OMISTAJANVAIHDOKSISSA SUURIA RAHOITUSTARPEITA

Pk-yrityksistä yhteensä

27 %

suunnittelee yrityksessään omistajanvaihdosta seuraavien viiden vuoden aikana.

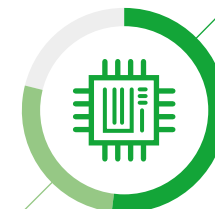
Teollisuuden ja kaupan aloilla omistajavaihdoksia on odotettavissa suhteellisesti eniten.

Voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä 27 prosenttia puolestaan pohtii ostoa parin vuoden sisällä. Kaikista ostopuolista yrityksistä ulkopuolista rahoitusta yrityksen toteuttamiseen kertoo tarvitsevänsä 80 prosenttia. Teollisuudessa ulkopuolisen rahoituksen tarve on suurin, jopa 88 prosenttia.

Liiketoiminnan siirtäminen yrityskaupan, sukupolvenvaihdoksen tai muun omistajanvaihdoksen kautta luo yrityksen toiminnalle mahdollisuuden jatkaa. Joka kolmas yritys lähtee omistajanvaihdoksen jälkeen voimakkaaseen kasvuun.

RAHOITUKSEN KÄYTTÖKOHEET

Ulkoisen rahoituksen lisäystä suunnittelevista yrityksistä...



27 %
aikoo hakea rahoitusta kasvun ja kansainvälistymisen rahoittamiseen

Luvut ovat lähes samat kuin edellisessä barometrisä keväällä 2018. Lähes joka kymmenes pk-yritys kertoi, että ei ole hakenut rahoitusta viimeisen 12 kuukauden aikana, vaikka sille olisi ollut tarvetta. Luku on suuri verrattuna siihen, että rahoitusta hakeneista yrityksistä ainoastaan 3 prosenttia kertoi saaneensa kielteisen rahoituspäätöksen.

KANSAINVÄLISTYMISPALVELUIDEN KÄYTTÄMINEN PK-YRITYKSISSÄ

33 % niistä yrityksistä, joilla on jo kansainvälistä toimintaa, on myös hyödyntänyt erilaisia kansainvälistymispalveluita.

Rahoituksen liittyvissä asioissa Finnveran ja Business Finlandin palvelut ovat suosittuja. Seuraavan vuoden kuluessa rahoitus-, tuote- tai palvelukehitykseen liittyvät asiat ovat tärkeitä kansainvälistymispalveluiden kysyntäkohteita.

55 % niistä vastanneista, joilla on kansainvälistä toimintaa, kertoo tulevansa tarvitsemaan kansainvälistymispalveluita koskien rahoitus-, tuote- tai palvelukehitystä.

Finnveran rahoituspalveluita jo käyttäneet yritykset olivat varsin tyytyväisiä; yrityksistä

73 % kertoi saaneensa kaikki tarvitsemansa rahoitukseen liittyvät kansainvälistymispalvelut Finnverasta.

Pk-yritysbarometri: Suomen Yrittäjät, Finnvera sekä työ- ja elinkeinoministeriö tekevät kaksi kertaa vuodessa Pk-yritysbarometrin, joka kuvaa pienten ja keski suurten yritysten taloudellista toimintaympäristöä. Syksyn 2018 Pk-yritysbarometri perustuu 4 600 pk-yrityksen vastauksiin. Se kuvaa suomalaisten pk-yritysten käsityksiä taloudellisen toimintaympäristön muutoksista sekä yritysten liiketoimintaan ja kehitysnäkymiin vaikuttavista tekijöistä. Raportissa tarkastellaan pk-yritysten suhdanneodotuksia ja kehitystä, kasvua ja uusiutumista, kansainvälistymistä sekä investointeja ja rahoitustilannetta.

Lisätietoa Pk-barometristä: <https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/tutkimukset/pk-yritysbarometri-539687>

Headai auttaa työtä kohtaamaan tekijänsä

Muutamia vuosia sitten perustettu Headai helpottaa työn, tekijöiden ja osaamisen kohtaamista tekoälyn avulla. Vaikka tekoäly ei ole ilmiönä tuore, eletään sen parissa uuden villityksen aikakautta. Yritysten hyvällä yhteistyöllä alasta voi tulla jopa pelialan kaltainen menestystarina.

Teksti Viivi Viitanen **Henkilökuva** Jussi Partanen

Pitkään omistajiensa ajatuksissa muhinut Headai perustettiin vuonna 2015 – sen perustajina olivat sarjayrittäjänä ja tutkijana toimineen **Harri Ketamon** lisäksi **Antti Koivisto** ja **Marko Laiho**.

Headai pystyy, tekoälyä hyödyntäen, helpottamaan työn, tekijöiden ja osaamisen kohtaamista, joten sen toiminta on tiukasti kiinni nyky-yhteiskunnan haasteissa.

Headain tekoäly analysoi avointa dataa, esimerkiksi työpaikkailmoituksia, ja päättelee, millaisia taitoja tietyllä toimialalla tällä hetkellä tarvitaan – ja missä. Toisaalta se selvittää esimerkiksi oppilaitosten opetussuunnitelmia lukemalla, millaista koulutusta on tarjolla. Nämä kaksi elementtiä yhdistämällä tekoäly saa selville, vastaako koulutus työmarkkinoiden kysyntään tutkitulla alalla. Tätä tietoa voivat hyödyntää niin ministeriöt, yritykset kuin julkisen ja yksityisen puolen oppilaitoksetkin, kun ne etsivät vastauksia vaikkapa siihen, miten koulutusta tulisi kehittää tai siihen, olisiko tietyllä alalla kysyntää yksityisille koulutuspalveluille.

Palettiin voidaan lisäksi yhdistää yksilön osaaminen. Tekoäly pystyy, esimerkiksi LinkedIn-profiileja, blogeja tai tutkimusartikkeleita tutkimalla, näkemään, mikä on tietyn yliopiston osaamistarjonta tutkitulla maantieteellisellä alueella. Niinpä se tarjoaa arvokasta tietoa vaikkapa siitä, kannattaako tietyn kansainvälisen yrityksen tutkimusyksikkö perustaa juuri kyseiselle alueelle.

– Koulutus on oikeastaan ainoa toimenpide, jolla voidaan kestävästi ja pysyvästi edistää hyvinvointia. Jos ei kuitenkaan tiedetä, mitä kouluttaa ja miksi, koulutuksesta

ei saada kaikkia hyötyjä irti. Omalta osaltamme haluamme olla mukana varmistamassa, että erityisesti ammatillinen täsmäkoulutus saadaan paremmin palvelemaan sekä yksilön, yrityksen että yhteiskunnan etua, kuvailee Harri Ketamo Headain yhteiskunnallista missiota.

Tavoitteena alan globaali ykkösasema

Ketamo vastaa puhelimeensa Porista, jossa Headain Suomen-toimisto sijaitsee. Yhtä hyvin Ketamon voisi tavoittaa vaikkapa Yhdysvalloista Washingtonin-toimistosta, sillä yritys on hyvässä kasvuvauhdissa, mistä johtuen reissupäiviä kertyy kosolti.

Headailla oli perustettaessa jo valmiiksi asiakkauksia ja hiukan kassavirtaa, mutta rahoitusta yritys tarvitsi ensimmäisen kasvupyrähdyksensä tekoon. Pienen pääoman kartuttamisessa auttoivat paitsi bisnesenkelit myös Finnvera. Tämän jälkeen kasvu on ollut orgaanista, ja Sitran viimesyksyisestä Ratkaisu 100 -innovaatiokilpailusta saatu palkintosumma takasi, ettei seuraavaan kasvupyrähdykseen enää tarvittu lisärahoitusta.

Tällä hetkellä Headailla on toimintaa Yhdysvaltojen lisäksi Pohjoismaissa ja Intiassa. Harri Ketamo uskoo, että yritys on viiden vuoden päästä jobtech-alan ykköstekijä koko maailmassa. Keskeisimmän tieteen ja tekniikan saroilla tavoite on jo saavutettu, mutta kehitettävääkin riittää:

– Teknologian ja liiketoimintamallin tuotteistus tulisi vielä viimeistellä. Myös brändiä, kehittäjä- ja käyttäjätukea sekä kehittäjäyhteisöä pitäisi viedä eteenpäin, kuvailee Ketamo tarvittavia askeleita ja kertoo yrityksen tähtäävän muun muassa Kiinan markkinoille.

Pitkällä yrittäjätaustalla varustettu Ketamo kannustaa muitakin suomalaisyrityksiä lähtemään heti alusta lähtien globaaleille vesille – onhan piskuisen Suomen vaikea kilpailla pääoma- ja sisämarkkinoiden koolla esimerkiksi Pii-laakson tai Lontoon kanssa. Samalla hän kehuu myös Suomen tämänhetkistä yrittäjäilmapiiriä. Yhteiskunnan turvaverkot ovat kunnossa, ja esimerkiksi virastojen asennoituminen yrityksiin on hyvällä tolalla. Nykyään tutkijasta yrittäjäksiään siirtyvä asiakas ei olisi 1990-luvun tapaan kummajainen – päinvastoin.

Tekoälyalalla mahdollisuudet uudeksi suomalaiseksi menestystarinaksi

Tekoälystä on viime vuosina puhuttu paljon, mutta Harri Ketamo korostaa, ettei ilmiössä ole mitään uutta. Termi on 1950-luvulta, ja ensimmäinen tekoälyvillitys koettiin jo 1980-luvulla, jolloin sen varaan ladattiin liian suuria odotuksia. Pettymysten myötä termi painui unholaan, kunnes se koki toisen tulemisen muutama vuosi sitten. Tästä on kiittäminen muun muassa koneiden laskentakapasiteetin kasvua, verkkojen nopeuksien kiihtymistä ja datan saamisen helpottumista.

”Uskon, että Headai on viiden vuoden päästä jobtech-alan ykköstekijä koko maailmassa.”



HEADAI

- Vuonna 2015 perustettu, tekoälyä ja avointa dataa hyödyntävä jobtech-yritys, joka helpottaa työn, tekijöiden ja osaamisen kohtaamista. Asiakkaiden joukossa muun muassa yrityksiä ja ministeriöitä.
- Toimistot Porissa ja Washingtonissa. Työllistää yhteensä kahdeksan henkilöä.
- Palkittiin syksyllä 2017 Sitran Ratkaisu 100 -innovaatiokilpailussa, jossa etsittiin ratkaisuja osaamisen parempaan tunnistamiseen ja hyödyntämiseen entistä kansainvälisemmässä maailmassa.
- Vuonna 2018 Suomen edustaja World Summit Award -kilpailussa, jossa palkitaan vuosittain yhteiskunnalliseen vaikuttavuuteen tähtääviä hankkeita.
- www.headai.com

Aihe on säännöllisesti tapetilla mediasa. Toisaalla pohditaan mitä villeimpien, science fiction -tyyppisten uhkakuvien todennäköisyyttä, toisaalla taas esitellään Suomen nykyhallituksen tavoitetta tehdä maastamme tekoälyn soveltamisen ja työnteon uudistamisen mallimaa. Aina-kaan osaamisesta tämä ei Harri Ketamon mukaan jää kiinni, sillä hänen mukaansa mitä moninaisimmilla koulutuksilla varustetut ihmiset voivat hypätä alalle – pääasia on oma kiinnostus alaa kohtaan.

Harri Ketamo kuitenkin toivoo, että tekoälyn ympärille saataisiin Suomessa selvälainen henki, joka kehittyi pelialalle tämän vuosituhannen alkupuolella. Tällä hetkellä suomalainen peliteollisuus on globaalisti-kin merkittävä peluri, ja Ketamo toivoo tekoälyalasta samanlaista menestystarinaa. Entä miten tämä onnistuu?

– Pelialalla ymmärrettiin, että kun yksi menestyy, se avaa muillekin menestysmahdollisuuksia. Myös tekoäly-yritykset voisivat panostaa avoimeen tiedonvaihtoon ja yhteistyökulmien etsimiseen kilpailemisen sijasta. Kymmenen vuoden päästä meillä voi olla jo merkittävän kokoisia tekoälytoimijoita, uskoo Ketamo.



Posti Green



Vientikaupan rahoituskierue pk-yrityksille

Pk-yritysten vientiosaamista vahvistaakseen Finnvera ja kauppakamarit yhteistyössä pankkien ja luottovakuuttajien kanssa käynnistivät valtakunnallisen vientikaupan rahoituskierueen, joka alkoi 26.9.2018 Jyväskylästä ja kattaa syksystä 2018 kevääseen 2019 kaikki keskeiset kasvukeskukset Suomessa.

Lisätietoa kauppakamari.fi
ja paikallisista kauppakamareista.



Chattaa kysymyksesi asiakaspalveluun

Chatissa voimme vastata rahoitusta ja sen hakemista käsitteleviin kysymyksiin. Chat on avoinna arkisin kello 10–15.

TUTUSTU: finnvera.fi

Ratkaise vientikaupat rahoituksella

Vientikauppa on joukkuepeliä. Autamme löytämään oikeat rahoitusratkaisut, joiden avulla teet kilpailukykyisen tarjouksen rasittamatta yrityksesi kassaa.

Katso vinkit: finnvera.fi/pk-vienti



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
Finnvera 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 sidosryhmärekisteri / Taitto: Miltton Oy / Painopaikka: Grano / Jakelu: Yritykset ja sidosryhmät

