

KOUVOLASTA VAUHTIA YRITYSTEN KANSAINVÄLISTYMISEEN

Kouvola Innovation Oy järjesti 3.2.2010 Kouvolan seudun digiyrityksille Kansainvälistymisklinikan. Kansainvälistymisklinikat ovat osa valtakunnallista IBP International Business Program -projektia, jonka tarkoituksena on toimia aktiivisena valmentajana digitaalisia sisältöjä ja palveluita tuottavien kasvuhakuisten yritysten kansainvälistymisessä.

Valmennustilaisuuteen valittiin Kouvolan seudulta neljä kansainvälistymispotentiaalista kasvuyritystä. Kansainvälistymisklinikalle osallistui toimialoiltaan hyvinkin erilaisia yrityksiä, kuten digitaaliseen painotekniikkaan ja innovatiivisiin kotelorkaisuihin erikoistunut SOLVER palvelut Oy Anjalankoskelta ja kansainvälisiä suunnittelu-, konsultointi ja projektihoitopalveluja tarjoava CTS Engtec Oy Kouvola.

Otollinen ajankohta oikealla reseptillä

Kansainvälistymisklinikan aihe ja ajankohta osui CTS Engtecille nappiin:

– Teemme muutenkin tiivistä yhteistyötä Kouvola Innovationin kanssa ja saimme kutsun tähän tapahtumaan. Huomasimme mainoksia myös paikallislehdissä. Lähdimme innokkaasti mukaan, koska IBP:n sisältö vastaa liiketoimintatavoitteitamme. Vaikka CTS Engtecissä on vuosikymmenien vientikokemus, niin koemme, että jatkuva uusiutuminen kansainvälisillä markkinoilla ja markkinoiden tutkiminen ovat ehdoton edellytys kilpailukyvyyn säilyttämiseksi, selvittää CTS Engtec Oy:n toimitusjohtaja Antti Lukka.

– Suomalaisena teknologia-alan yhtiönä seuraamme tiiviisti kehittyvien markkinoiden tilannetta. Erityisesti nopeassa kasvuvaiheessa olevat Kiinan ja Intian markkinat vaativat yhtiöltä paljon informaation hankkimista ja verkottumista, joihin IBP tarjoaa hyvät mahdollisuudet. Venäjä puolestaan on vaativa markkina-alue omaleimaisuutensa johdosta, joten IBP:n tarjoama yritysکوhtainen kohdemaan ohjauksen "osuu ja uppoaa", Lukka jatkaa.

Myös SOLVER palvelut Oy:n näkökulmasta Kansainvälistymisklinikka järjestettiin osuvaan aikaan:

– Sain kutsun klinikalle Kouvola Innovationista ja päätimme lähteä heti mukaan, koska halusin kuulla onko ideassamme potentiaalia myös kansainvälisesti. Halusimme myös saada neuvoja ideamme kansainvälisestä "paketoinnista", kertoo SOLVER palvelut Oy:n toimitusjohtaja Mauri Reinilä.

Kasarminmäen Upseerikerholla pidetyssä tilaisuudessa kukin osallistujayritys piti itsestään englanninkielisen presentiaation, jota alan asiantuntijoista koostunut raati arvioi ja antoi yritysکوhtaisesti neuvoja ja palautetta. Raatiin kuului Taneli Tikka, yksi Suomen tunnetuimmista digialan sarjayrittäjistä sekä Reijo Syrjäläinen Kouts Partners Oy:stä. Tuomariston jäsenillä on takanaan kymmenien vuosien kokemus mm. digitaalisten liiketoiminnasta, tietoliikenne-, tekniikka- ja mediateollisuudesta sekä kansainvälisestä toiminnasta niin Euroopan, Aasian kuin USA:n markkinoillakin.

– Yksi motivoiva tekijä tilaisuuteen osallistumiselle oli myös se, että monipuolinen ja ammattitaitoinen raati koostui kansainvälistymisen asiantun-

”
Tapahtuman tuottama lisäarvo yrityksellemme oli ensimmäisestä tapaamisesta asti odottamattoman hyvä!



” *IBP toteutti sille asettamamme ennakkotavoitteet heti ensimmäisellä tapaamiskerralla. Asiantuntijoilta saimme muun muassa kontaktitietoja, joita emme olisi ilman tätä tilaisuutta löytäneet, Antti Lukka kiittelee.*

**PAKKAUKSET
VIESTINTÄPINNAKSI!**



SINCE 1960
SOLVER
MUKANA EILEN, TÄNÄÄN JA HUOMISESSA

Mitä jos...

- pelin säännöt ovatkin toiset?
- teenkin asiat toisin kuin muut?

- este muuttuukin vahvuudeksi?
- erottuminen onkin elinehto?
- tarvitsenkin strategista ratkaisijaa...

SOLVER palvelut Oy on kuitenkin onnistunut kasvamaan vuosittain noin 20 % viimeisen kahden vuoden ajan investoituun ensi vuonna 2007 mittavasti digitaalisiin kotelo-tuotantolaitteisiin, jotka olivat lajissaan Euroopan ensimmäiset.

– SOLVER palvelut on rohkeasti rakentanut uutta toimialaansa sinne, missä pakkaus ja julkaisu ovat muutettavissa pelkän sisällön ja brändin tunnusten kantajasta nykyaikaiseksi viestintävälineeksi, käyttöliittymäksi. Seuraava luonnollinen askel olisi kansainvälistyminen. Siinä koen suurimmiksi haasteiksemme resurssit, kontaktit ja kansainvälisen myynnin osaamisen eli kiinnostavan ytimekkään paketin rakentamisen nimenomaan kansainvälisille markkinoille, Reinilä kertoo.

Haastavasta maailmantaloudellisesta tilanteesta ja jatkuvasta muutoksesta johtuen on katse suunnattava tiukasti tulevaisuuteen. Paikallaan pysyminen ei edistä kasvua eikä kansainvälistymistä. Myös CTS Engtecissä suunta on selvä:

– Jatkamme edelleen voimakasta panostusta uusien palveluiden kehittämiseksi, jotta voimme paremmin palvella sekä nykyisiä että uusia asiakastoimialoja. Selvä tavoite on vientiliiketoiminnan kasvattaminen, jotta yhtiön kasvutavoite ja riskinhajautus onnistuu, Lukka kertoo.

– Maailmanmarkkinoiden taantuma on hiljalleen hellittämässä. Tarjouskannan kohoaminen on hyvä merkki, mutta vasta tulevien kuukausien aikana nähdään onko kyseessä pysyvä käänne vai pelkästään hetkellinen muutos. Vientivetoinen Suomi ja pieni Kouvola joutuvat tekemään kuitenkin hartiavoimin töitä kansainvälisen kaupan kääntämiseksi vuotta 2008 edeltävälle tasolle.

– Uskomme, että vientivalttejamme ovat metsäteollisuuden myötä kehittynyt huippuluokan teknologiaosaaminen, joka yhdistettynä energiaosaamiseen ja uusiutuviin energiamuotojen hyödyntämistaitoihin tekevät meistä yhden johtavista energia-alan yhtiöistä.

– Kansainvälisen kaupan kerrannaisvaikutukset ovat kaupungin elinkeinotoiminnassa tuntuvia, joten Kinnon työ yritysten kansainvälistymiskehityksen edistämiseksi on työtä koko kaupungin eteen, summaa Antti Lukka lopuksi.

” Tällä hetkellä tulevaisuus näyttää hyvältä. Näen myös, että yhteistyötä Kinnon kanssa voisi syntyä jatkossakin, toteaa Mauri Reinilä tyytyväisenä.

tijoista. Etenkin digitaalisen liiketoiminnan asiantuntijoilta saimme uutta informaatiota ja palautetta alan kansainvälisestä lähestymistavasta, Antti Lukka kertoo.

Myös Mauri Reinilä on tyytyväinen päivän antiin:

– Tapahtuman tuottama lisäarvo yrityksellemme oli ensimmäisestä tapaamisesta asti odottamattoman hyvä! Uskon vahvasti, että jatkotapaamiset tuovat lisää positiivisia asioita.

Kansainvälistyminen – haaste ja mahdollisuus

Kansainvälistyminen on suomalaisille yrityksille mahdollisuus, mutta luonnollisesti myös haaste. Yrityksen toimialasta riippuen haasteet ovat erilaisia, eikä maailman viimeaikainen taloustilanne ole tuonut ainakaan helpotusta tilanteeseen:

– Viimeisimmän puolentoista vuoden aikana vallinnut ja edelleen jatkuva markkinoiden epävarmuus yhdistettynä toimintatapojen muuttumiseen on selvästi suurin haaste. Aiemmin käytetyt toimintatavat eivät välttämättä enää toimi, mutta uudet toimintatavat eivät ole kaikkien osalta vielä vakiintuneet. Toisaalta tämä tilanne tarjoaa myös mahdollisuuksia luoda uutta niin asiakkaiden kanssa kuin yhtiön sisällä, Antti Lukka CTS Engtecistä luonnehtii.

Monelle painotuoteratkaisuja tuottavalle yritykselle taloudellinen taantuma on ollut erityisen haastavaa aikaa.

Kansainvälisen kaupan kerrannaisvaikutukset ovat kaupungin elinkeinotoiminnassa tuntuvia, joten Kinnon työ yritysten kansainvälistymiskehityksen edistämiseksi on työtä koko kaupungin eteen. ”

Taustaa International Business Program -projektista

International Business Program -projektin tavoitteena on toimia aktiivisena valmentajana digitaalisia sisältöjä ja palveluita tuottavien kasvuhakuisten yritysten kansainvälistymisessä. Yritysten tueksi tarjotaan osaamista, kontakteja sekä tuettuja palveluita.

Projekti koostuu neljästä vaiheesta: kansainvälistymisklinikoista, yrityksille räätälöidyistä kansainvälistymisleireistä, yrityskohtaisesta kohdemaahan ohjauksesta sekä seminaareista, joissa keskitytään kohdeyritysten henkilöstön kansainväliseen verkottumiseen ja tiedonhankintaan.

International Business Program -hanke on Euroopan sosiaalirahaston (ESR) rahoittama. Projekti alkoi 17. 8. 2009 ja kestää 31. 12. 2010 saakka. International Business Programin toteutuksesta vastaa Culminatum Innovationin koordinoima, OS-KE osaamiskeskusohjelmaa toteuttava Digibusiness-osaamisklusteri. Lisätietoja IBP-projektista: Raija Velez, projektipäällikkö, puh. 050 555 8908 tai raija.velez@culminatum.fi. Kouvolan osalta IBP-projektia toteuttaa Kouvola Innovation Oy.

Taustaa haastatelluista yrityksistä:

CTS Engtec Oy on kansainvälisiä suunnittelu-, konsultointi ja projektihoitopalveluja tarjoava yhtiö. Sen asiakkaita ovat energia-, metsä- kaivos-, metalli-, kemian- ja petrokemian teollisuuden yhtiöt, kuten Metso, Neste Oil, Vattenfall, UPM, Helsingin Energia, Stora Enso ja Fortum. Kouvolaalaisena yhtiönä se palvelee mielellään myös paikallisia kumppaneitaan, kuten KSS Energiaa, Woikoskea ja Ekovillaa.

Knowledge Intelligent Systems -toimintamalli on leimallinen CTS Engtecille, sillä yhtiön 147:stä työntekijästä valtaosa on teknisen knowhown huippuammattilaisia. Laaja palvelutarjonta kattaa tilatun laitoksen koko elinkaaren. Esiselvitykset, toteutussuunnittelu ja projektihoitopalvelut täydentyvät ympäristötekniikan laajalla palvelutarjonnalla ja ylläpitosuunnittelu- ja palvelut tarjoavat esimerkiksi asiakkaan dokumenttien säilytyksen digitaalisesti.

Yli 35 vuoden aikana CTS Engtec Oy on tehnyt yli 1500 merkittävää projektia yli 40 maahan ja eri teollisuuden aloille. Syntynyt palvelukonsepti on rakennettu vastaamaan tämän päivän asiakkaan yksilöllisiä vaatimuksia ja taloudellisia resursseja. Tämän hetken tunnetuimpia projekteja ovat mm. Kaukaan Voiman biovoimalaitos Lappeenrannassa, Pampalon kultakaivos Ilomantsissa ja Mondin kartonkikoneuusinta Venäjällä.

SOLVER palvelut Oy on digitaalisen painatuksen uranuurtaja Suomessa ja erityisesti yrityksen kehittämät logistiset kokonaisratkaisut ovat auttaneet sitä kehittymään alan keskiarvoa selvästi paremmin.

Vuodesta 1995 digitaaliseen painotuotantoon ja sen kehittämiseen keskittyneen yrityksen päätuotteita ovat olleet tuoteluettelot, manu-aalit, esitteet, suoramarkkinointimateriaalit, kirjat ja erilaiset julkaisut. Painotyön lisäksi palveluun on aina kuulunut olennaisena osana logistiikka, kuten postitukset, mapitukset, kohdentamiset ja on-demand -ajattelu.

Vuonna 2007 Anjalankoskelle muuton yhteydessä nimi vaihtui Kotkan Kirjapainosta SOLVER palvelut Oy:ksi ja samalla toteutettiin mittavat kotelotuotannon laiteinvestoinnit. 1.1.2008 avattiin Euroopan ensimmäinen digitaalinen kotelotehdas. SOLVER palvelut Oy on kasvanut vuosittain n. 20 % viimeisen kahden vuoden ajan (v. 2009 lv 2,3 milj. e).

Lisätietoja:

Mika Lammi
projektipäällikkö
Kouvola Innovation Oy
mika.lammi@kinno.fi
Puh. 020 615 6624