

# Rohkeasti ulos lintukodosta

Tamperelaisyritysten  
matka Pietariin kau-  
pantekoon onnistui

Konsulttiyritys Exigon toimitusjohtaja **Nina Eriksson** hämmästelee suomalaisten pk-yrittäjien arkuutta hakea uusia asiakkaita Suomen rajojen ulkopuolelta. Erikssonin ja pirkanmaalaisten elinkeinoelämän järjestöjen järjestämälle matkalle Pietariin lähti mukaan vain parikymmentä pk-yrityksen edustajaa.

– En tiedä, miten yrittäjiä saisi rohkaistua lähtemään mukaan. Mukaavuusalueen ulkopuolelle menemistä pelätään, kun ulkomailla puhutaan eri kieltäkin, Eriksson sanoo.

Esimerkiksi toukokuista Pietarinmatkaa varten oli hoidettu kaikki valmiiksi tulkkeja myöten. Match making -tapahtumassa suomalaisia alihankkijoita odotti 60 eri venäläisyrityksen johtajaa muun muassa laivanrakennusteollisuudesta sekä öljy- ja kaasualalta.

– Kyllä se niin on, että jos haluaa venäläisten kanssa saada kauppoja, pitää lähteä paikanpäälle. Pelkkä sähköpostien lähettäminen ei riitä, Eriksson kertoo vanhan totuuden.

– Tähän asti moni yritys on mennyt yhden päämiehen kautta maailmalle, eikä ole tarvinnut miettiä myyntiä tai brändiä. Se on kova paikka, kun ei ole totuttu toimimaan toisin, hän jatkaa.

## Töitä Suomeen

Pietarin matkan taustalla on kylmä fakta, jonka mukaan pirkanmaalaiset pk-alan alihankintayritykset menettivät ison kasan tilauksia taantuman myllerryksessä. Tapaamisten perimmäisenä tarkoituksena oli, että suomalaisyritykset saisivat alihankintaa nimenomaan Suomeen. Eli myyvät omia palvelujaan ja tuotteitaan.

## Vienti lähes ennätystasolla

- Tullihallituksen ulkomaankauppatilastojen mukaan pk-yritysten vuoden 2011 tammi-maaliskuun vienti oli 2,1 miljardia euroa eli 39 prosenttia enemmän kuin vastaavana aikana viime vuonna.
- Pk-yritysten viennin arvo oli jo lähellä vuoden 2008 toisen neljänneksen ennätystä.
- Erityisesti metalliteollisuuden tuotteita toimittavien yritysten viennin kasvu oli huimaa, 159 prosenttia.
- Pk-yritysten osuus koko viennin arvosta nousi lähes 15 prosenttiin.
- Toisaalta myös pk-yritysten tuonti kasvoi 26 prosenttia 4,1 miljardiin euroon.
- Huhtikuun ennakkotietojen mukaan viennissä Venäjä kasvatti voimakkaasti osuuttaan, kun kauppa sinne lisääntyi neljänneksen.

Lähde: Tulli

Erikssonin mukaan matkaa voi pitää onnistuneena. Esimerkiksi yhden tamperelaisyrityksen toimitusjohtaja ja myyntijohtaja olivat Venäjällä ensimmäistä kertaa ja saivat matkan aikana luotua hyvät kontaktit, jotka johtivat tilaukseen.

Tosin kahden eri bisneskulttuurin välisiä törmäyksiäkin ilmeni.

– Osa raskaan teollisuuden johtajista on käynyt koulunsa Neuvostoliiton aikana. Jotkut heistä ehdottivat, että ovat kiinnostuneita ostamaan, jos ensin ostaa jotain heiltä. Tällainen vaihtotalousmentaliteetti, Eriksson nauraa.

Tamperelaisten ja pietarilaisten välinen kontaktointi ei jää yhteen matkaan. Seuraavaksi venäläiset tulevat Tampereelle alihankintamessujen yhteydessä. Ensi keväänä puolestaan tamperelaisyritykset matkaavat taas Pietariin.