

# Vientirengas auttaa päättäjien puheille

MARTIN LINDBERG

"My name is Timo Hirvonen, what's your problem?"

## Malmö

Auli Mauno

auli.mauno@kauppalehti.fi

"Tuotekehitykseen saa julkista tukea koska vain. Mutta kun tuote pitäisi myydä eli markkinoida, niin rahaa ei enää tulekaan. Pitäisi olla näyttöä. Mitä näyttöä?"

"Suomalaisista pidetään, koska te olette niin hirveän ennustettavia. Ette osaa teeskennellä!"

"Tämä yritys panosti raskaasti yhteen päämicheen ja yhteistyöhön sen kanssa. Kiitokseksi päämies siirsi sitten tuotannon ja alihankinnat halpamaihin, varoittamatta. Puolet liikevaihdosta katosi."

Tarinat olivat monet, kun metallialan vientikonsulttifirma Nordic Export Groups vietti jokasyksyisiä Malmö-päiviään Skoonen pääkaupungin historiallisella pörssitalolla.

Ruotsin, Tanskan ja Norjan markkinoille erikoistuneen Nordic Groupsin neljään vientirenkaaseen osallistuu tätä nykyä vajaat 20 yritystä. Malmö-päivät oli saanut koolle kourallisen tämän kevään aloittajia. Yritys voi osallistua vientirenkaaseen vähintään vuoden ja enintään kolmen vuoden ajan.

Rajoitukset johtuvat siitä, että vientirenkaat toimivat pitkälti valtion tuella. Sen sijaan itse konsultti Nordic Groups, perheyritys, ei saa mitään tukia.

- Toiminnan tuloksista kertoo kai parhaiten se, että pyöritämme vientirenkaita jo toistakymmentä vuotta. Viime kädessä kaupat ja menestys yleensä ovat yrityksestä itsestään kiinni, Nordic Groupsin toimitusjohtaja **Johan Gyllenbögel** korostaa.

Tai kuten **Per Eiritz**, Metso Paper Karlstadin ex-toimitusjohtaja kertoo:

- Tein aikoinani kauppaa Amerikassa yhdessä erään suomalaisen kanssa, jonka tapana oli esitellä itsensä, että "My name is **Timo Hirvonen**, what's your problem?" Jää särkyi saman tien, ulkomaalaisia nimiä vierastavat jenkit pitivät heti Timosta. Kaverillahan on huumoria!

## Tuulimyllyt ykkösaiehe

Tämänsyksyisillä Malmö-päivillä puhuttiin erityisesti tuulimyllybisneksestä. Metson ex-mies Eiritz konsultoi nykyään sekä tuuli- että aurinkoenergia-alalle yrittäviä alihankintafirmoja. Tuulienergiajätti Vestasin ruotsalainen hankintajohtaja **Magnus Franck** taas yllätti suomalaisyrittäjät tarjoamalla hövelisti apuaan kaikille Vestasin työmaista kiinnostuneille suomalaisyrittäjille.

Vestas sai alkukesästä ensimmäiset, "strategisiksi" mainostamansa Suomen-kauppansa, TuuliWatti Oy:lle



Perhekuva, Nordic Groupsin tämänvuotisten Malmö-päivien osallistujat Malmön pörssitalon portaissa. Edessä keskellä Nordic Groupsin vetäjä Johan Gyllenbögel.

## Nordic Export Groupsin nykyiset asiakkaat

■ Ahopaja Oy, Besteam Oy, C2 SmartLight Oy, Escarmat Oy, Finncont Oy, Hassinen Veljekset Oy, HT Laser Oy, Jame-Shaft Oy, Jousteel Oy, Kaarjoki Oy, Kokkola LCC Oy, Koneplaneetta Oy, Leinovalu Oy, Lehti Group Oy, Lehtosen Konepaja Oy, Maviteknik Oy, Mesera Oy, NTcab Oy, OMP Konepaja Oy, Purso-Tools Oy, SOP-Metal Oy, Temeran Oy, Uwira Oy ja Veslatec Oy.

Simoon. Franckin mukaan tämä on merkinnyt sopimuksia kolmelle suomalaiselle alihankintayritykselle.

- Tuulimyllybisnes ei ole vain turbiineja, siipiä ja torneja vaan myös rakentamista, huoltoa ja kunnossapitoa sekä myös purkutöitä, Franck korosti.

Koska kilpailu itse turbiinibisneksessä on jo globaalia ja siis äärimmäisen kovaa, sitä tärkeämpää, että kaikki muu sujuu kuin rasvattu.

- Näitä töitä ei voi viedä Kiinaan. Nyt kun Pohjoismaihin rakennetaan yhä enemmän tuulivoimaa, meidän on laajennettava alihankintaperustaamme Pohjoismaissa. Tosin viimeksi kun kävin Pohjois-Ruotsissa, siellä valitettiin, että teetämme valuhommatkin saksalaisilla. Mutta asiakas päättää. Jossain Yhdysvalloissa asiakkaat tilaavat jo pelkkiä turbiineja.

## Rahasta kiinni

### Kommentti

Auli Mauno

auli.mauno@kauppalehti.fi



Nordic Groupsin vientirenkaaseen osallistuminen maksaa pienyritykselle noin 15000 euroa vuodessa. Jos valtio ei tukisi toimintaa, summa olisi ainakin kaksinkertainen. Toimitusjohtaja **Johan Gyllenbögel** arvelee saavansa asiakkaita silläkin hinnalla, mutta tietysti vähemmän.

Nordic Groupsin isälliset konsultit ovat opastaneet Ruotsin, Tanskan ja Norjan markkinoille omien laskujensa mukaan noin 90 suomalaisyritystä. Osa on menestynyt, kun taas jotkut eivät ole jaksaneet jatkaa yksin. Etenkin Tanskan isoissa yrityksissä olisi Gyllenbögelin mukaan enemmänkin hyviä mahdollisuuksia, mutta tuntemattomat markkinat ja kieli arve-

luttavat suomalaisyrittäjiä.

Gyllenbögel on jo 1960-luvulla aloittanut ja monien alojen ja markkinoiden liemissa keitetty vientimies henkeen ja vereen. Jatkossa vientirengasbisnes siirtyy 37-vuotiaalle **Joakim Gyllenbögelle**. "Juniori" on työskennellyt perheyrittäjänsä jo seitsemän vuoden ajan.

Suomessa on viime kuukausina puhuttu paljon yritystykien leikkauksista. Myös yritysten kansainvälistymisavustusten supistamiset ovat olleet vaakalaudalla. Muun muassa Nordic Groupsia hallinnoivan vientirengasyrityksen BNS Oy Internationalin toimitusjohtajan **Veijo Niemen** mukaan mitään dramaattista ei kuitenkaan tapahdu juuri vientirengaspuolella.

Niemen mukaan maailmalla toimii 60-70 suomalaisyritysten vientirengasta. Näiden tunnetuin hallinnoija on Finnpro, joka välillä pelkää omienkin määrärahojensa puolesta.