



NÄIN LÄHETÄT TEKSTIT JA KUVAT

YLÄKERTA- ARTIKKELIT

Kaleva, Yläkerta
PL 170,
90401 Oulu tai
artikkelit@kaleva.fi
Puhelin 044-7995 834

Tekstin pituus on 4 700 merkkiä otsikoineen, välilyönteineen ja kirjoittajaesittelyneen. Tekstin voit lähettää joko sähköpostina tai liitetiedostona.

MIELIPIDE- KIRJOITUKSET

Kaleva, Lukijalta,
PL 170, 90401 Oulu
tai mielipide@kaleva.fi
Puhelin 044-7995 755

Tekstin pituus enintään 3 000 merkkiä välilyönteineen. Kirjeissä on oltava kirjoittajan nimi, osoite ja puhelinnumero. Kaleva hyväksyy nimimerkit vain poikkeustapauksissa. Toimituksella on oikeus tarvittaessa käsitellä kirjoituksia.

**Lähetä kuvat ja teksti-
viestit numeroon 13222.**

KUVAT

Kännykällä: Kirjoita tekstikenttään LUKIJAKUVA, KUVAAJAN NIMI, TILANNEKSTI ja lähetä kuva numeroon 13222. Viestin hinta normaalin MMS-viestin hinta. Toimii Elisan, Soneran, Saunalahden, TeleFinlandin ja DNA:n liittymillä.

Tietokoneelta: Lähetä kuva-lomake löytyy osoitteesta www.kaleva.fi/lukijakuva

Lähetä vain itse ottamiasi kuvia. Muistathan, että kuvassa olevilta tunnistettavilta henkilöiltä on pyydettävä lupa julkaisemiseen.

TEKSTIViesti

Viestin pitää alkaa kirjaimilla MP, sen jälkeen lyödään yksi tyhjä merkki. Teksti ja nimimerkki on erotettava pisteellä.

MALLI: MP Minusta verotus on liian kovaa. Matti Meikäläinen. Merkkejä saa olla enintään 200. Toimii Elisan, Soneran, Saunalahden, TeleFinlandin ja DNA:n liittymillä. Viestin hinta on 0,70 euroa. Toimitus valitsee julkaistavat viestit.

!13222

Lähetä meille kuvia, tekstiviestejä ja uutisvinkkejä.

Oulun malli kelpaa Team Finlandin malliksi

Olemme Oulussa jo useamman vuoden ja hyvällä menestyksellä autaneet suomalaisia yrityksiä myyntiviennin edistämiseksi. "Oulun Team Finland" -toimintamalli toimisi myös hyvin Suomen Team Finlandin työmallina.

Aloitetaan lähimarkkinoista. Suomen tavaravienti vuonna 2015 oli noin 54 miljardia euroa. Norjan osuus tästä oli 2,9 prosenttia sijalla yhdeksän Viron jälkeen. Norjan bruttokansantuote on noin kaksikymmentä kertaa suurempi kuin Viron, mutta vain hieman pienempi kuin Ruotsin, joka on meidän toiseksi suurin vientimaa.

Suomen entinen Oslosuurlähettiläs Maimo Henriksson teki loistavaa työtä suomalaisten yritysten viennin edistämiseksi Norjaan. Nykyinen suurlähettiläs Erik Lundberg jatkaa kunniaakkaasti tätä työtä. Suomen vientiä ja kansainvälistymistä edistävällä Finprolla on Oslon konttori, jota pyörittää Morten Sand.

Riittääkö tämä? Niin kauan kuin Norja ei kipua Suomen vientimaa sijalle 1-3, niin tämä ei riitä. Esimerkiksi tänä vuonna 2016 Norjan investoi öljy- ja kaasuteollisuudessa 20 miljardia euroa uusiin tuotantolaitoksiin.

BusinessOulu on panostanut Pohjois-Norjaan jo neljän vuoden ajan vuodesta 2013, jolloin kaupunginjohtajamme Matti Pennanen antoi asian BusinessOulun hoidettavaksi.

Meillä on Tromssassa oma toimipiste, Finnish Business Hub, jota paikalliset kutsuvat Suomi-talok-

YLÄKERTA

JUKKA OLLI
jukka.oli@businessoulu.com



"Turistimatkoja emme tee yrittäjille, sillä vierailumme ovat aina businesslähtöisiä ja pyrimme käyttämään yritysverkostoa."

si ja jonka ulkoministeri Erkki Tuomioja aukaisi 21. tammikuuta 2014.

Suora lentolinja Oulusta Tromssaan, Arctic Airlinck, avattiin tammikuussa 2015. Lentolinja toimii yhteistyössä Oulun, Tromssan ja Luulajan kaupunkien välillä. Tämä ainutlaatuinen panostus Oulun ja Norjan välillä on huomattu Norjassa myös valtakunnallisesti, ja Norjan kuningas Harald V ja kuningatar Sonja vierailivat Oulussa 8. syyskuuta tänä vuonna.

Pekka Pärnänen, Finpron entinen Piilaakson vientikeskuksen vetäjä, toteaa ytimekkäästi "Tullaan joulukolla, mennään paikasta paikkaan ja ollaan tyytyväisiä tapaamisiin, mutta harvoin tulee bisnestä".

Juuri tämä on se myyntivientimallilla normaalisti mennään, virkamiehet edellä - ja joka ei toimi.

Yhdessä Barentskeskus Finland Oy:n toimitusjohtajan Martti Hahlin kanssa olemme tehneet myynnin edistämiseksi toimintamallin, joka antaa tulosta. Menemme sinne, mistä myyntikauppaa helpoimmin syntyy eli Pohjois-Ruotsiin ja Pohjois-Norjaan.

Otamme työssämme selvää, kenen kanssa kauppaa voi tehdä, kaupan koon, aikataulun, yhteyshenkilöt ja yhteistyökumppanit - tämä tieto levitetään kolme kertaa kuukaudessa suomalaisille yrityksille. Tarjouspyyntöjen vuosittainen euronäärä on saman verran kuin Pyhäjoen ydinvoimalan koko urakan suuruus vuoteen 2024, kunnes sähkön tuotanto alkaa eli siis noin 7 miljardia euroa.

Jalkatyönä käymme kertomassa mahdollisuuksista yhtiöiden omistajille ja ohjaamme heidän myyntiviennistä vastaavan henkilön luokse, jotta kauppa saadaan tehtyä. Autamme samalla selvittämään rajaesteet ja ymmärtämään tarjouspyynnön sisällön.

Järjestämme lisäksi business-palaverit päättäjien kesken ja useimmiten olemme mukana ensimmäisessä palaverissa, jolloin näemme, että osapuolet ymmärtävät oikein maamme kulttuurilliset erot.

Turistimatkoja emme tee yrittäjille, sillä vierailumme ovat aina businesslähtöisiä ja pyrimme aina käyttämään paikallista yritysverkostoa apunamme.

Suomalaiset yritykset ovat kas-

vattaneet myyntivientiään noin 300 miljoonalla eurolla Pohjois-Norjassa sekä Pohjois-Ruotsissa viimeisen 18 kuukauden aikana.

Kuusi yritystä on etabloitunut Pohjois-Ruotsiin viimeisen kuuden kuukauden aikana.

Muutama norjalainen ICT-alan yritys on perustanut kehityskeskön Ouluun joissa työskentelee jo noin 130 henkilöä.

Lisäksi on kymmenkunta yritystä palkannut ruotsalaisen myyjän hoitamaan kaupan tekoa, sillä hyviä myyntitykkeitä ei Suomen puolelta tahdo löytyä.

Lukuisat suomalaiset ja 340 oululaista yritystä ovat nyt aktiivisia Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan suuntaan.

Tämä tarkoittaa sitä, että he käyvät läpi Martti Hahlin laatimat tarjouslistat kuukausittain. 130 yritystä näistä 340:sta sai vuonna 2015 runsaan tunnin mittaisen neuvonannon ja avun valmistautua Ruotsin ja Norjan markkinoille. Noin 100 yritystä on tavannut potentiaalisia asiakkaita.

Oulun Team Finland -yhteistyömalli on kustannustehokas ja sillä saadaan hyvää tulosta aikaan. Yritysten luottamus virkamiehiin kasvaa, kun kansainvälistä myyntiä syntyy.

Älkäämme tehkö asioita liian hankaliksi, tehkäämme ne helposti pysyvällä ja hyvällä yhteistyöllä - Oulun malli toimii. ☑

Jukka Olli on Ruotsin ja Norjan liiketoiminnan asiantuntija BusinessOulussa.

Lukijan kuva



Lokakuun kauneutta metsässä.