

Creative Business Campissä rikotaan rajoja

Creative Business Camp kutsuu jälleen Logomoon inspiroitumaan 19.4.2016. Nyt kolmatta kertaa järjestettävän tapahtuman teemana on ”Break the Cage” eli rajojen rikominen. Tapahtumassa etsitäänkin raikkaita ideoita, uusia tuulia työnteekoon ja luovempia tapoja tehdä bisnestä.

- Tänä vuonna Creative Business Camp on entistä suurempi: nyt mukaan mahtuu jopa 600 osallistujaa. Tapahtumassa on myös panostettu leirinuotiomaisuuteen ja luotu paremmat puitteet verkostoitumiselle ja intiimimmälle keskustelulle, Mari Mäkinen Turun Seudun Kehittämiskeskuksesta kertoo.

Päivän ohjelma koostuu inspiroivista keynote-puheen-vuoroista, käytännönläheisistä workshoppeista sekä ajan-kohtaisiin haasteisiin ja trendeihin keskittyvistä miniseminaareista. Samalla jaetaan myös vuosittaiset Entrepre-

neurial Spirit of Turku -palkinnot.

Keynote-puhujina kuullaan Vuoden Puhuja -tittelinkin saanutta bisnesantropologi ja -kirjailija André Noël Chakeria, Madventure-sin moderneja tutkimuskailijoita sekä Vallila Interiöin hallituksen puheenjohtaja, Liikenne- ja viestintäministeri Anne Berneriä.

- Aikaisemmin on tullut palautetta, että aikataulu on ollut liian hektinen eikä kaikkiin ohjelmiin ole ehtinyt osallistua. Tänä vuonna ohjelmasta on tehty väljempää. Vaihtoehtoja on nyt hiukan vähemmän, mutta esimerkiksi workshopit järjestetään kahdesti päivän aikana, jotta kaikki ehtivät osallistua itseä kiinnostaviin ohjelmiin, Mäkinen kertoo.

Tapahtuman järjestää Turun Seudun Kehittämiskeskus yhdessä Logomon kanssa. -eh.



PUHUJA. Keynote-puhujina kuullaan muiden muassa Vuoden Puhuja -tittelinkin saanutta bisnesantropologi ja -kirjailija André Noël Chakeria.



YHTEISTYÖTÄ. Kjell Skoglund (toinen vas.) vieraili Turussa Turun Yrittäjien, Varsinais-Suomen Yrittäjien ja kaupungin kutsu- mana. Isäntinä olivat Michael Lindholm ja Jari Rastas Turun Yrittäjistä sekä kehittämiskeskuksen johtaja Niko Kynnäräinen.

Ruotsin markkinoilla paljon mahdollisuuksia

emmi.harju@y-lehti.fi

Ruotsissa menee nyt taloudellisesti erittäin hyvin verrattuna Suomeen. Se on antanut myös suomalaisyrityksille hienon mahdollisuuden kasvaa Ruotsin markkinoilla, sanoo Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin toimitusjohtaja Kjell Skoglund.

Ruotsissa suomalaisyrityksiä kiinnostaa nyt useampi tekijä: talous kasvaa, työttömyys on alhainen ja Venäjän viennin sakatessa katseet on suunnattu länteen. Skoglundin mukaan Ruotsissa olisi nyt kysyntää erityisesti Cleantech-yrityksille, terveysteknologialle, meriteollisuudelle, itäalan yrityksille sekä rakennusalan yrityksille.

Ruotsiin tulee valtavasti investointeja muualta maailmalta. Jopa 75 prosenttia Pohjois- laan tulevista investoinneista tulee Ruotsiin, kun Suomeen tulee vain 1,5 prosenttia.

- Tämä tekee sen, että Ruotsi kasvaa räjähdysmäisesti ja Tukholma kasvaa eniten kaikista pääkaupungeista koko Euroopassa. Tukholma kasvaa enemmän kuin Pariisi ja Lontoo. Ruotsiin tarvitaan kymmenessä vuodessa noin 700 000 uutta asuntoa. Tämä on tietenkin valtava mahdollisuus suomalaisyrityksille, Skoglund sanoo.

Kun suomalaisyritykset yrittävät näihin paikkoihin on hyvin tärkeää tehdä yhteistyötä ja yhteisiä tarjouksia, jotta pystytään kilpailemaan muiden maiden kanssa.

- Kun lähdetään Ruotsin markkinoille kaikista tärkein asia on muistaa, että kilpailu on erittäin kovaa. Pitää valmistautua kunnolla. Tuotteen ja palvelun pitää olla kilpailukykyinen. Ruotsi on meidän toiseksi suurin vientimaamme, mutta myös yksi meidän kovimmista kilpailijoista, Skoglund muistuttaa.



Ruotsiin tarvitaan kymmenessä vuodessa noin 700 000 uutta asuntoa.

- Mitä tulee kielisiin, Suomessa pitäisi satsata ruotsin kieleen ja saksan kieleen, kun ajatellaan vientiä. On helppo ostaa omalla äidinkielellä, mutta myydä pitää ostajan äidinkielellä.

Vaikka Ruotsin taloudella menee hyvin, ei pidä luulla, että tuotteet myyvät itse itseään. Tarvitaan myynti- ja markkinoitaitoja ja Ruotsin kulttuurin tuntemusta.

- Se on vähän niin kulttuurierojen kanssa bisnesessä, että mitä pienempiä erot ovat, sitä vaarallisempia ne

ovat. Ruotsissa tapa tehdä työtä on hyvin pitkälti sitä, että tehdään ryhmässä. Osa- taan keskustella vaikka ollaan eri mieltä, Skoglund sanoo.

Skoglund vieraili Turussa helmikuun lopulla Turun Yrittäjien, Varsinais-Suomen Yrittäjien ja kaupungin kutsu- mana. Vierailu oli osa Turun Yrittäjien aloittamaa yhteistyöhanketta, jonka tavoitteena on koota keskeiset toimijat Suomessa ja Ruotsissa rakentamaan kiinteämpää yhteistyön siltaa ja edistämään suomalaisten yritysten mahdollisuuksia Ruotsissa. Hanke on jo hyvässä vauhdissa, kattava toimijaverkosto on kerätty mukaan ja hankkeelle tulee vetäjä TSEK:iin. Tärkein tavoite on saattaa yhteen erityisesti keskeisten toimialojen, kuten IT-sektorin, yrityksiä ja tuoda esille lounais-suomalaisista osaamista. Seuraavaksi etsitään yrityksiä mukaan hankkeeseen.

Pienhankinnat – suuri mahdollisuus

Julkiset hankinnat jaetaan kolmeen kategoriaan: pien-, kansalliset- ja EU-hankinnat. Kansallisia ja EU-hankintoja sääntelee ensisijassa hankintalaki ja EU-direktiivi. Pienhankintojen sääntelyä ei ole tähän päivään mennessä otettu edellä mainittujen sääntöjen piiriin. Nyt valmistella olevassa hankintalain kokonaisuudistuksessa pienhankintojen kilpailuttaminen on nostettu esiin. Lakiesitykseen onkin kirjattu tavoitteellinen pykälä pienhankintojen kilpailuttamiseksi avoimesti, syrjimättömästi, tasapuolisesti ja oikeasuhteisin vaatimuksin.

Muutos on merkittävä ja edistää kilpailua sekä tehostaa julkisten varojen käyttöä.

Yleisesti esitettyjen arvioiden mukaan maassamme tehdään vuosittain 70 000 – 80 000 pienhankintaa yhteisarvoaan 3,2 – 3,5 miljardia euroa. Hankintalain kokonaisuudistus lisää merkittävästi kilpailutettavien pienhankintojen arvoa johtuen kansallisten kynnysarvojen korotuksesta. Arvioiden mukaan julkisten pienhankintojen arvo kasvaa vuositasolla noin 4,5 – 5,0 miljardiin euroon.

Valtaosa kaikista pienhankinnoista tehdään kuntien ja paikallisviranomaisten toimista. Yrittäjäjärjestö on selvittänyt useissa eri yhteyksissä yrittäjien kiinnostusta tarjota tuotteitaan, palveluitaan ja urakoita julkiselle sektorille. Yrittäjiltä saadut vasta-

ukset tukevat yksiselitteisesti pienhankintojen aiempaa julkisempaa, kevyesti säänneltyä kilpailuttamista. Pääosa yrittäjistä on kiinnostunut tarjoamaan tuotteitaan ja palveluitaan julkiselle sektorille alle 100 000 euron hankinnoissa.



Arvioiden mukaan julkisten pienhankintojen arvo kasvaa vuositasolla noin 4,5 – 5,0 miljardiin euroon.

Uudistuvan hankintalain kansalliset kynnysarvot vaihtelevat lakiesityksen perusteella 60 000 – 300 000 euron välillä. Käytännössä lakiesityksen kansalliset kynnysarvot määrittelevät pienhankinnat juuri tähän yrittäjien toimintaan kokoluokkaan.

Hankintalakiuudistuksen ja kehittyvän informaatiotekniikan myötä sähköinen asiointi julkisissa hankinnoissa yleistyy lähivuosina nopeaan tahtiin. Ennusteiden mukaan lähes kaikki julkiset hankinnat siirtyvät sähköisen asioinnin piiriin muutama lähivuoden aikana. Muutos on tervetullut. Tehostaahan se niin hankintayksikköinä toimivien kuntien ja muiden hankintoja tekevien paikallisviranomais-



HANKINNAT HALTUUN

Jorma Saariketo
hankinta-asiamies
Varsinais-Suomen Yrittäjät

ten toimintaa. Yrittäjille siirtymisen sähköiseen asiointiin tarjoaa nykyistä helpomman, edullisemmän ja tehokkaamman tavan tarjota tuotteitaan ja palveluitaan julkiselle sektorille.

Nyt kunnilla ja paikallisviranomaisilla on tuhannen taalan paikka. Siirtymällä sähköiseen asiointiin, pienhankintojen avoimeen ilmoittamiseen ja kilpailuttamiseen

ne mahdollistavat tarjosten tekemisen ensisijaisesti oman kunnan tai lähialueen yritykset huomioiden. Yrittäjät kiittävät ja tekevät entistä enemmän tarjouksia pienhankintoihin. Kunnat ja muut paikallisviranomaiset saavat entistä kilpailukykyisempiä ja laadukkaampia tarjouksia aiempaa laajemmasta yritysjoukosta.