

SLUTRAPPORT



GRÄNSLÖS MATCHMAKING®

Torsdag 08.02. 2007 på Uusi Seurahuone
i Oulu, Finland



För konkreta företagskontakter

www.ppy.fi



Matchmaking i Uleåborg den 8.2.2007

Arrangörer: Bothinan Arc, Tornedalsrådet, Gränshandelskammaren

Deltagare: 252 företag från Finland, Norge och Sverige, närmare 400 personer

Intressanta företagschanser över lands- och branschgränser

En förväntansfull stämning med en blandning av nyfikenhet och en viss osäkerhet, känslor som är kännetecknande för all sorts matchmaking, rådde i Oulun Seurahuone i Uleåborg på förmiddagen den 8. februari..

För de flesta av deltagarna verkade den här sortens sökande av affärskontakter vara något nytt. I den aktuella formen där alla möjliga branscher från trollkarlar till hustillverkare från tre olika länder träffades, hade ingen av närvarande varit med om.



I väntan på startskottet samlades publiken till den stora hallen i Oulun Seurahuone.

Vid presskonferensen inför Internationell Matchmaking kunde arrangörerna berätta om en viss skillnad mellan länderna när det gällde den här typen av arrangemang. Många företagare från Sverige kände sig osäkra inför "blindträffen" och hade gärna velat veta mer om deltagarna redan i förväg medan känslorna på finska sidan verkade vara rakt motsatta.

- Det är ju där vi ser, vilka som har kommit och kan bestämma vilka vi vill prata med. Behövs inga trevare i förväg, resonerade de.

Om kulturskillnader fanns före träffen hade de flesta snabbt funnit sig i den nya situationen.



Ovanifrån såg folkmyllret ut som en myrstack men vid närmare betraktelse hade alla ett speciellt mål.

Rosor på kinder och förväntansfulla blickar

Kön fram till mäklaren, Jaana Vähöja, växer och färgen på rosorna bland deltagarnas kinder djupnar trots den 30-gradiga kylan utanför. Från den övre våningen ser den stora hallen ut som en myrstack. Alla är på väg och har ett mål, men för en ovetande betraktare ter sig det hela en smula komplicerat. Mäklaren utropar namnet på den som söker kontakt samt namnet på den man vill få tag i.

Ställer man sig nära mäklaren blir allt tydligt.



Första ögonkastet är viktigt. Oili Puurunen, Oipuu Ky, Uleåborg och Tom Bolstad, Bedriftsforbundet, Oslo ser ut att ha hittat en gemensam melodi på en gång.

- Oili Puurunen Oipuu Ky vill träffa Tom Bolstad och Sigfred Steien från Bedriftsforbundet (företagarförbundet), utropar Jaana Vähöja Parterna hittar varandra och slår sig ner i lite lugnare miljö och Oili avslöjar orsaken till kontaktsökande:

- Jag älskar Norge och norrmän, säger hon utan omsvep och vinner de båda herrarnas förtroende på en gång.

Det att hon verkligen gillar Norge och norrmän är säkert ett bonus när hon presenterar sitt mer seriösa ärende.

- Jag söker kontakter i Oslo trakten; återförsäljare och mässor. Jag säljer timmerhus och andra produkter i trä.

Norge är intressant för Bottenviksågen och Tornedalen

Der visar sig att det inte är endast Oili som är intresserad av att få kontakter i Norge. Under dagen får man höra företagsrepresentanter från Norge ropas upp flera gånger.

Nya kontakter tas även över Bottenviken mellan svenska och finska företagare och näringslivsaktörer.



Kontakter över Bottenviken: Maria Johansson och Susanne Jangdal från Aurorum Science Park i Luleå tog kontakt med Salla Korhonen Raahen seudun yrityspalvelut, Brahestad och undersökte om det fanns möjligheter till ett gemensamt projekt.

Bland annat hittar Maria Johansson och Susanne Jangdal från Science Park i Luleå Salla Korhonen från Brahestad traktens företagsservice. De anar sig ha ungefär samma inriktning i sin verksamhet och vill känna efter om möjligheter till gemensamt projekt kan finnas.

Trollar fram affärskontrakt

På deltagarlistan bland de 252 namnen i alla möjliga branscher hittar man också två trollkarlar, vilket först känns lite överraskande. Men efter en förklaring är det självklart att de är på rätt plats.



Somliga nöjde sig inte med att enbart samtala. Trollkarl Henri Kemppainen från Uleåborg tar spelkorten till hjälp för att visa vad han kan för Vesa Koivumaa, Finbarents-projektet.

- Företagen är mina kunder och här hittar jag flera samtidigt, säger Henri Kemppainen och tar fram sina kort för att konkret presentera sin verksamhet för Telia Soneras Jukka Kitinoja. Enligt Kemppainen är trollkarlar och magiker en yrkesgrupp som växer hela tiden. Kemppainen berömmar arrangemanget på väg till nästa träff på en gedigen lista.



Trollkarl Joni Pakanen fick gå ut till den trettiogradiga kylan för att få kyla ned den överhettade plånboken. Pakanen hade redan under tre timmar hunnit träffa trettio personer.

Lika flitig är hans kollega Joni Pakanen, som har hunnit träffa 30 personer under dagen. Mäklaren Jaana Vähäoja bekräftar att de flitigaste hinner med tiotals träffar.

- Är man riktigt på alerten hinner man upp till 40 kontakter, som varar cirka 8-15 minuter. Det här sättet att knyta affärskontakter är enligt henne en egen komposition som hon har utvecklat och finslipat sedan -93. Matchmakingträffar eller Företagschans som den finska termen lyder i svensk översättning är enligt henne ett vinnande koncept som går hem överallt.

- Det är första gången som jag agerar med hela Nordkalottens företagare samtidigt. Det här är historiskt och fantastiskt!

Cirka 80 procent är nyttiga kontakter



Jaana Vähöja ropar ut att Tapio Kostet (i bakgrunden) från KPMG Haparanda är intresserad av någon person av de sammanlagt 252 anmälda som finns med på listan.

Med nästan 15 års erfarenhet kan Jaana Vähöja se att matchmaking verkligen ger resultat. Hon har bedömt att cirka 80 procent av de träffar man hinner under dagen är nyttiga. En ganska så stor andel om man jämför med blindträffar av annan karaktär.

Om och när kontakten sedan leder till konkreta affärer beror mycket på rådande konjunkturer.

- Detta är ett bra sätt för företagarna att träffas, men det förutsätter förstås att man är aktiv själv och att man fortsätter med kontakterna efteråt.

I klass med sportprestation



Pasi Kinnunen, Norra Österbottens förbundet, Jaana Vähöja, Yrityssenssit, Bengt Westman, Bothnian Arc startade Internationella Matchmaking i Uleåborg den 8.2.2007.

Efter fyra timmar av intensiva kontakter, nya namn och nya ansikten, känns det som efter en sportprestation. Krafterna är slut, men endorfinerna är på topp.

- Överraskande bra, säger Jouni Lahtinen från Avartum Oy, en skola för verkställande direktörer. Även Oili Puurunen är nöjd. Efter de första kontakterna har hon hunnit träffa många fler.

- Jag är nöjd med arrangemanget. Eftersom jag är med första gången kändes det lite konstigt i början, men nu känns det bra. Det är inspirerande att träffa människor ansikte mot ansikte. Även

en blyg människa överträder sina gränser. Det är bra drive och jätteroligt! Jag kommer nog med även nästa gång och gärna till Tromsö.



Tapani Jääskelä och Jukka Koponen från Elektrometalli Oy i Kempele hade kommit för att söka samarbetspartners, gärna från Sverige. Även finska kontakter intresserar. Intressanta samtal fördes även med Markku Suomi, Vendecis Consulting AB i Tammerfors.



Halvard Olsen från Lyngen Buss, Kirsti Uhlgren från Matkamaa Oy, Uleåborg och Maija-Liisa Pukinkorva, Tilitoimisto Tasekeskus, Uleåborg tittar på kartan hur turisterna kan tänkas färdas åt båda håll på Nordkalotten. - Ett litet frö är sått till kommande samarbete, menar de alla.



Även om nätverksbildning genom Internet är vardag för Johan Hedlin och Anneli Nilsson från Internet Bay, Luleå och Harry Wallin, Walcom Ky, Uleåborg, behövs personliga kontakter inte minst för att bryta mentala barriärer.



*Mäklaren Jaana Vähöja
hade hjälp av studenter som
fungerade som utmärkta
tolkar.*