

LOPPURAPORTTI



KANSAINVÄLISET YRITYSSENSSIT[®]

torstaina 8.2.2007 Oulun Uudella
Seurahuoneella klo. 11.00-17.00



Yrityskontakteja tositarkoituksella

www.ppy.fi



Yrityssenssit Oulussa 8.2.2007

Järjestäjät: Bothinan Arc, Tornionlaakson Neuvosto, Rajakauppakamari

Osanottajat: 252 yritystä Ruotsista, Norjasta ja Suomesta, lähes 400 henkilöä

Kiinnostavia, valtakuntien ja yritysalojen rajat ylittäviä sensejää

Oulun Seurahuoneella vallitsi aamupäivällä helmikuun kahdeksantena odottavainen tunnelma, jossa oli mukana sekä uteliaisuutta että varautuneisuutta. Molemmat tunteet tunnusomaisia senseille yli päätensä.

Suurimmalle osalle tämän tyyppinen yrityskontaktien solmiminen vaikutti olevan jotakin uutta. Juuri tässä muodossa, jossa kaikki mahdolliset eri alan ammattilaiset taikurista talovalmistajiin, kohtaavat, ei kenelläkään läsnäolijalla ollut aiempaa kokemusta.



*”Lähtölaukausta”
odotellessaan yleisö kerääntyi
odottamaan Oulun
seurahuoneen suureen halliin.*

Ennen Kansainvälisiä Yrityssensejää pidetyssä lehdistötilaisuudessa järjestäjät kertoivat havainneensa tietyn eron maiden välillä. Monet ruotsalaiset yrittäjät tunsivat pientä epävarmuutta lähtiessään tällaisille ”sokkotreffeille” ja olisivat mielellään saaneet tietää lisää muista osallistujista jo ennen tilaisuutta kun taas reaktiot Suomen puolella vaikuttivat olevan päinvastaiset.

- Siellähän sitten näemme, keitä on paikalla ja voimme sen perusteella päättää, keitä haluamme tavata. Mitään tunnusteluja etukäteen ei tarvita, pääteltiin.

Siinä, missä kulttuurieroja eri kansallisuuksien välillä oli aavistettavissa ennen treffejä, sopeuduttiin itse tilanteeseen paikan päällä nopeasti.



*Ylhäältä päin tarkasteltuna
ihmisvilinä näytti
muurahaispesältä. Lähempää
tarkasteltuna osoittautui, että
kaikilla oli selvä päämäärä.*

Punaisin poskin ja odottavaisin mielin

Jono meklari Jaana Vähäojan luo kasvaa ja punaisten ruusujen väri osanottajien poskilla syvenee huolimatta ulkona 30 asteen voimalla paukkuvasta pakkasesta. Yläkerrasta päin katsottuna suuri halli vaikuttaa muurahaispesältä. Kaikki ovat menossa johonkin suuntaan, mutta ulkopuolisen katselijan silmissä liikehtiminen näyttää jokseenkin mutkikkaalta. Meklari kuuluttaa kontaktia hakevan nimen ja henkilön, johon halutaan yhteyttä.

Vierestä seurattuna tilanne saa selvän struktuurin.



Ensisilmäys on tärkeä. Oili Puurunen, Oipuu Ky:stä, Oulusta ja Tom Bolstad, Bedriftsforbundetistä, Oslostä näyttävät löytäneen yhteisen sävelen välittömästi.

- Oili Puurunen Oipuu Ky haluaa tavata Tom Bolstadin ja Sigfred Steienin Oslon Bedriftsforbundetistä (yrittäjäjärjestöstä), Jaana Vähäoja kuuluttaa.

Osapuolet löytävät toisensa ja istuutuvat rauhallisempaan paikkaan, ja Oili paljastaa, miksi hän haluaa tavata juuri nämä miehet:

- Rakastan Norjaa ja norjalaisia, hän sanoo kiertelemättä ja voittaa molempien herrojen luottamuksen kertaheitolla.

Sillä, että hän todellakin pitää Norjasta ja norjalaisista, on varmasti merkitystä myös siinä vaiheessa, kun hän esittää varsinaisen asiansa.

- Etsin yhteyksiä Oslon seudulta; jälleenmyyjiä ja messujen järjestäjiä. Myyn hirsimökkejä ja muita puusta valmistettuja tuotteita.

Norja kiinnostaa Perämerenkaarta ja Tornionlaaksoa

Kaikesta päätelleen yhteydet Norjaan päin kiinnostavat muitakin kuin Oilia. Norjalaisia yritysedustajia kuulutetaan päivän aikana useita kertoja. Uusia yhteyksiä solmitaan myös Perämeren yli ruotsalaisten ja suomalaisten yrittäjien ja elinkeinoelämän edustajien välille.



Perämeren yläisiä yhteyksiä: Maria Johansson ja Susanne Jangdal Aurorum Science Park:ista Luulajasta ottivat yhteyttä Raahen seudun yrityspalveluiden Salla Korhoseen ja tunnustelivat mahdollisuutta yhteisiin hankkeisiin

Toisensa löytävät muun muassa Maria Johansson ja Susanne Jangdal Luulajan Science Parkista ja Salla Korhonen Raahen seudun yrityspalveluista. He aavistelevat, että toiminnat voisivat olla kutakuinkin samansuuntaiset ja haluavat ottaa selvää mahdollisuuksista yhteisiin hankkeisiin tulevaisuudessa.

Yritysyhteyksiä taikomalla

Osanottajalistan kaikkia mahdollisia aloja edustavien 252 nimenjoukosta löytyy myös kaksi taikuria, mikä ensin tuntuu hieman yllättävältä. Mutta muutaman selvittävän sanan jälkeen on aivan itsestään selvää, että he ovat juuri oikeassa paikassa.



Joillekin pelkkä keskustelu ei riitä. Taikuri Henri Kempainen Oulusta otti kortit avukseen antaakseen Finbarents-hankkeen Vesa Koivumaaalle pienen näytteen taidoistaan.

- Yritykset ovat asiakkaitani, Henri Kempainen sanoo ja poimii sutjakkaasti esiin pelikorttinsa esitelläkseen toimintaansa Telia Soneran Jukka Kitinojalle. Kempaisen mukaan taikurit ja maagikot ovat koko ajan kasvava ammattiryhmä. Hän kehuu tilaisuutta ja jatkaa seuraaville treffeille laatimansa kunnioitettavan pituisen listan mukaisesti.



Taikuri Joni Pakanen sai välillä viilentää ylikuumennutta lompakkoaan kolmenkymmenen asteen pakkasessa. Kolmen tunnin aikana Pakanen oli ehtinyt tavata jo kolmisenkymmentä henkeä.

Hänen kollegansa Joni Pakanen on yhtä ahkera. Päivän, joka ei vielä ole ehtinyt päättyä, aikana hän on ehtinyt tavata noin 30 henkilöä. Meklari Jaana Vähöja vahvistaa, että ahkerimmat ehtivät ottaa kymmeniä yhteyksiä.

- Jos on oikein hereillä, ehtii jopa 40 eri kontaktaa, jotka kestävät noin 8-15 minuuttia.

Juuri tässä muodossa solmittavat liikeyhteydet ovat hänen mukaansa oma konsepti, jonka hän on kehittänyt ja hionut vuodesta –93 lähtien. Hän kertoo yrityssenssien onnistuvan joka paikassa.

- Ensimmäistä kertaa mukana on yrittäjiä koko Pohjoiskalotilta samaan aikaan. Tämä on historiallista ja suurenmoista!

Noin 80 prosenttia hyödyllisiä kontakteja



Jaana Vähöja kuuluttaa, että Tapio Kostet (taustalla) KPMG:stä Haaparannalta on kiinnostunut yhdestä listalla olevasta 252 nimestä.

Melkein 15 vuoden kokemuksen perusteella Jaana Vähöja kertoo, että yrityssenssit todellakin johtavat tuloksiin. Hänen arvionsa mukaan noin 80 prosenttia päivän aikana otetuista yhteyksistä on hyödyllisiä eli melko suuri tavanomaisiin sokkotreffeihin verrattuna. Jos ja kun yhteydet johtavat konkreettisiin tuloksiin, riippuu paljolti olemassa olevista suhdanteista.

- Tämä on yrityksille hyvä tapa kohdata toisensa, mutta edellytyksenä tietysti, oma aktiivisuus ja se, että yhteydenpitoa jatketaan jälkeempään.

Urheilusuorituksen verrattava tunne



Pasi Kinnunen, Pohjois-Pohjanmaanliitto, Jaana Vähöja, Yrityssenssit ja Bengt Westman, Bothnian Arc käynnistivät kansainväliset Yrityssenssit Oulussa 8.2.2007.

Neljän tunnin intensiivisten kontaktien, uusien nimien ja uusien kasvojen jälkeen tunne on kuin urheilusuorituksen jälkeen. Voimat ovat lopussa, mutta endorfiinivarasto on täynnä.

- Yllättävän hyvä tilaisuus, Jouni Lahtinen toimitusjohtajakoulutusta tarjoavasta Avartum Oy:stä todistaa.

Oili Puurunen on myös tyytyväinen. Ensimmäisen tapaamisen jälkeen hän on ehtinyt useita treffejä.

- Olen tyytyväinen tilaisuuteen. Koska olen mukana ensimmäistä kertaa, tuntui tilanne aluksi hieman kummalliselta, mutta nyt tuntuu jo hyvältä. On inspiroivaa tavata ihmisiä kasvoista kasvoihin. Ujokin ihminen ylittää omat rajansa. Tämä on rentoa meininkiä ja tosihauskaa! Tulen luultavasti seuraavallakin kerralla ja mielellään Tromssaan.



Tapani Jääskelä ja Jukka Koponen Elektrometalli Oy:stä Kempeleeltä tulivat etsimään yhteistyökumppaneita, mielellään Suomen puolelta. Suomalaiset kontaktit kiinnostavat niin ikään. Mielenkiintoinen keskustelu on parhaillaan käynnissä tamperelaisen Markku Suomen, Vendecis Consulting Oy:n kanssa.



Halvard Olsen, Lyngen Buss, Kirsti Uhlgren, Matkamaa Oy, Oulu ja Maija-Liisa Pukinkorva, Tilitoimisto Tasekeskus, Oulu miettivät kartan avulla sopivia matkailureittejä Pohjoiskalotilla. – Siemen tulevaa yhteistyötä varten on kylvetty, on kaikkien yhteinen mielipide.



Vaikka Internetin kautta tapahtuvat yhteydet ovat arkipäivää Internet Bay:n Johan Hedlinille ja Anneli Nilssonille Luulajasta ja Harry Walliinille Walcom Ky:stä tarvitaan myös fyysisiä yhteydenottoja varsinkin mentaalisten esteiden murtamiseksi.



*Meklari Jaana Vähäojan
apuna toimivat opiskelijat
erinomaisina tulkkeina.*