

LOPPURAPORTTI

Yrityshautomotoiminnan käynnistäminen Koillis-Suomessa 2005 – 2007



Kuvassa Ville Skinnari (Naturpolis), Seppo Keränen (Finpro Intia), Mikko Martikainen (Snow Secure Oy) ja Himanshu Sharma (Himalayan Ski Village) Kullun laaksossa Pohjois-Intiassa suunnittelemassa tulevaa hiihtokeskusta suomalaisin voimin.

Ville Skinnari
Naturpolis Oy

31.5.2007

1	TAUSTA JA LÄHTÖKOHDAT	3
1.1	Toiminnan painopistealueet	3
1.2	Hajautettu yrityshautomomalli - osa tahokasta yrityskehitystä	4
1.3	Yrityskehitysstrategia hautomoyrityksille	5
1.3.1	Innovaatiojärjestelmä hautomoyrityksille Koillis-Suomessa (kuva)	5
2	KOILLIS-SUOMEN ELINKEINOSTRATEGIA 2005–2010	6
3	HANKKEEN TAVOITTEET	7
3.1	Määrälliset tavoitteet	7
3.2	Laadulliset tavoitteet	8
4	KANSAINVÄLISTYMINEN	8
5	HANKKEEN VAIKUTUKSET TOIMINTAYMPÄRISTÖÖN	9
7	HANKKEEN TALOUS	10
8	TIEDOTUS	10
9	ORGANISAATIO JA HALLINNOINTI	10
10	OHJAUSRYHMÄN KOKOONPANO	11
11	RAPORTOINTI JA SEURANTA	11
12	OHJAUSRYHMÄN ARVIO	11
13	KASVUSOPIMUS	12

1 Tausta ja lähtökohdat

Naturpolis Oy:n hankevalmistelu yrityskehitys- ja hautomohankkeen toteuttamiseksi aloitettiin syksyllä 2004. Hanke käynnistettiin Koillis-Suomessa ja avainhenkilö yrityskehitysjohtaja Ville Skinnari rekrytoitiin huhtikuussa 2005. Hankkeen tavoitteena on ollut yrityskehitys- ja hautomotoimintamallin kehittäminen, toiminnan käynnistys ja toiminnan vakiinnuttaminen Koillis-Suomessa. Hankkeen tavoitteiden mukaisesti toiminnassa keskityttiin uusien innovatiivisten yritysten synnyttämiseen ja jo toimivien PK yritysten toimintaympäristön kehittämiseen. Määrällisenä tavoitteena oli 10 uuden kasvuyrityksen synnyttäminen kahden vuoden aikana (2005-2007) valituille toimialoille.

Hankkeen vastuuhenkilön resursseista noin puolet on ohjattu uusien kasvuyrityksien synnyttämiseen (hautomoyritykset) ja toinen puoli jo toimivien kasvuyritysten toiminnan tukemiseen ja kehittämiseen (yrityskehityspalvelut). Yrityskehityspalvelu on hankkeen aikana muodostunut erittäin kysytyksi palveluksi alueella toimivien yritysten keskuudessa. Yhteistyötä on tehty matkailualalla (ohjelmopalveluyrityksien kansainvälistyminen), tietoteollisuudessa (uusien ICT sovellusten ja teknologioiden käyttöönotto matkailussa) ja elintarvikealalla (vientiaktiviteetit tuoreelle suomalaiselle kalalle ja jalosteille Keski-Eurooppaan).

Hanke päättyi 30.4.2007.

1.1 Toiminnan painopistealueet

Hankkeen painopistealueiksi valittiin kesällä 2005 seuraavat toimialat:

- Matkailualalla uusien innovatiivisten palveluyritysten - ja kokonaisuuksien synnyttäminen
- Lumi- ja kylmäosaaminen
- Informaatioteknologia (ohjelmistotestaus, M2M ja paikannusteknologia)
- Puutoimialalla jatkojalostuksen kehittäminen uusyritystoiminnan avulla
- Metalliala erityisesti Taivalkoskella (Telatek Oy)
- Elintarvikealalla alueen vahvojen brändien tuotteistaminen edelleen kotimaassa ja kansainvälisesti

Valinta perustui mm. tilastotietoihin siitä mille toimialoille oli syntynyt uusia yrityksiä ja mitä toimialoja alueen yritysjohtajat ja virkamiesjohto asiantuntijoiden suorittamisessa syvähaastatteluissa painottivat. Hankeen alussa kesällä 2005 haastateltiin noin 35 alueen avainyritystä ja yritysjohtajaa sekä 10 alueen virkamiesjohdon edustajaa.

Ensimmäisen toteutusvuoden aikana vuonna 2005 uusia potentiaalisia kasvuyrityksiä syntyi em. toimialoille hyvin sekä määrällisesti että laadullisesti. Etenkin Kuusamossa piilevää yrittäjäpotentiaalia ja uusia yritysaihioita oli paljon ja näin hanke todella vastasi alueen tarpeisiin. Pettymyksenä voidaan mainita puutoimiala, jossa uusyritystoimintaa ei syntynyt toivotulla tavalla. Myöskään metalliala ei käynnistynyt odotusten mukaisesti esim. Taivalkoskella, jossa on alan perinteitä ja osaamista. Näin ollen Posiolla ja Taivalkoskella toiminta ei käynnistynyt yhtä dynaamisesti kuin Kuusamossa.

Matkailualan palveluyrityksiä syntyi lukuisia, samoin matkailua tukevia elintarvikealan yrityksiä. Palvelualan yrityksiä osalta hautomo-ohjelmaan pääsemiseen esteeksi muodostui yritystukilaki rajoitteineen. Tämä oli toiminnan laajamittaisen toteuttamisen kannalta Koillis-Suomessa ongelma, mutta onneksi yritystukilain uudistus vuonna 2007 poistaa em. pullonkauloja ja toimialarajoituksia.

1.2 Hajautettu yrityshautomomalli - osa tahokasta yrityskehitystä

Hankkeen aikana alueelle perustettiin virtuaalinen, hajautettu yrityshautomomalli, joka perustuu alueen vahvuuksiin tai olemassa oleviin vahvoihin toimialoihin ja niihin toimialoihin, joilla on hyvät kehitysnäkymät. Toiminta on keskitetty Kuusamossa sijaitsevaan Naturpolis – teknologiakylään (Naturpolis 1, Torangintaival 4, Kuusamo). Ensimmäiset hautomo- ja kasvuyritykset aloittivat toimintansa Naturpolis- tiloissa Kuusamossa maaliskuussa 2006.

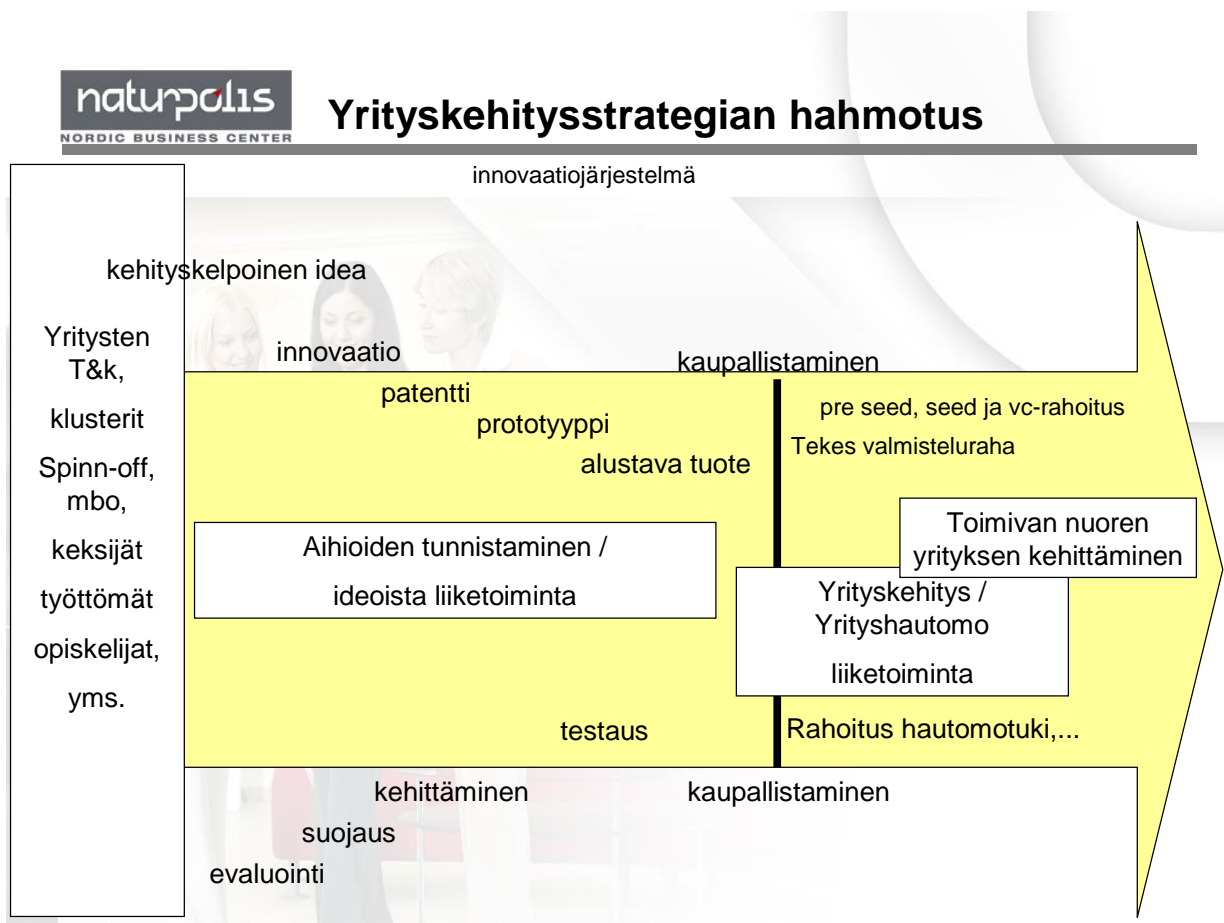
Yrityskehityspalveluiden tärkeänä osana on ollut Koillis-Suomen yrityskehitysverkoston rakentaminen yhdessä eri sidosryhmien kanssa. Tavoitteena on ollut **selkeän yrityskeskuskokonaisuuden muodostaminen** Kuusamossa Naturpolis 1 tiloihin (esihautomo, yrityshautomo sekä yrityspalvelut) vuoden 2006 aikana. Tämä tavoite on saavutettu.

Lisäksi on keskitytty **hajautetun yrityshautomomallin kehittämiseen myös Taivalkoskella ja Posiolla valituilla toimialoilla.** Pohjatyö on hankkeen aikana jo suoritettu, mutta täsmennyksiä esim. toimialapainotusten osalta tarvitaan. Taivalkoskella tullaan keskittymään metalli-, puu- ja matkailualan yrityshautomotoiminnassa. Kunnassa on vahvat perinteet juuri metalliteollisuudessa ja eri hankkeiden kautta sekä Telatek Oy:n kautta osaamista ja tulevaisuutta on tehty määrätietoisesti. Myös Posiolla yrityshautomotoiminta tulee perustua kunnan perinteisiin vahvuuksiin.

1.3 Yrityskehitysstrategia hautomoyrityksille

Koillis-Suomessa Naturpolis Oy on yrityskehitysstrategiassa on noudatettu seuraavaa mallia (kuva alla). Tavoitteena on ollut eri kohderyhmien tehokas sitouttaminen innovaatioprosessiin esihautomotoiminnan ja eri aktivointitoimenpiteiden kautta sekä toimivan nuoren yrityksen tehokas kehittäminen. Yrityshautomosopimuksen tarjoamat asiantuntijapalvelut toimitiloineen ja yhteiskunnan taloudellinen tuki toiminnan alkuvaiheessa (12-24kk) ovat kulmakiviä mallin toteuttamisessa. Yhteistyö rahoittajien ja asiantuntijoiden kanssa on toiminut erinomaisesti. TE-keskuksen asiantuntijapalveluita on hyödyntänyt melkein jokainen hautomoasiakas.

1.3.1 Innovaatiojärjestelmä hautomoyrityksille Koillis-Suomessa (kuva)



2 Koillis-Suomen Elinkeinostrategia 2005–2010

Koillis-Suomen alueen muodostavat Kuusamon kaupunki sekä Taivalkosken ja Posion kunnat. Alueen yhteenlaskettu asukasluku vuoden 2005 lopussa oli yhteensä 26.064. Tavoitteena on, että asukasmäärä saadaan nostettua 27.000 vuoden 2010 loppuun mennessä. Tämä vaatii voimakasta panostusta alueen vetovoimaisuuteen ja elinkeinojen kehittämiseen.

Kehittämisstrategiassa uskotaan vahvasti alueen omiin vahvuuksiin: Luonto, uusiutuvat energiavarat yhdistettynä uuteen teknologiaan ja taitavaan verkottumiseen mahdollistavat alueen kilpailukyvyn ja vetovoiman. Toimialoista kärkialoiksi on valittu kansainvälinen matkailu ja tietoyhteiskunnan palvelut. Lisäksi Venäjän raja ja uusi Kuusamo – Suoperän kansainvälinen rajanylityspaikka on tärkeä portti Koillis-Suomessa ja Euroopan Unionista Venäjän Karjalaan ja Barentsin alueelle.

Kehityksen pullonkaulana alueella nähdään saavutettavuus: rajalliset lentoyhteydet ja raideliikenteen puuttuminen vaikuttavat negatiivisesti alueen talouskasvuun. Lisäksi avainosaajien puute näkyy tietyillä toimialoilla. Kehittämissyhtiö Naturpolis Oy on vastannut tarpeeseen aloittamalla nuoriin yrittäjiin ja osaajien kartoitukseen keskittyvän Next Generation – hankkeen vuonna 2006. Kasvuyrityksien synnyttämiseksi ja jo toimivien potentiaalisten kasvuyritysten toimintaedellytysten parantamiseksi alueelle on toteutettu Yrityshautomotoiminnan käynnistäminen Koillis-Suomessa – hanke v. 2005 alkaen. Kasvuyrityksille suunnatun jatkohankkeen toteuttaminen ja hautomotoiminnan jatkaminen on Koillis-Suomen Aluekeskuksen ja Naturpolis Oy:n yhteinen tavoite.

Vuodesta 2005 Koillis-Suomessa on toiminut uusi kehittämisorganisaatio, joka muodostuu tulevaisuus - ja aluekehitystoimikunnasta, tulevaisuusfoorumista ja kasvuhakuisten yritysten muodostamista toimialaryhmistä. Aluekehityksestä on vastannut Koillis-Suomen Aluekeskusohjelma ja operatiivisesta kehittämistyöstä Koillis-Suomen Kehittämissyhtiö Naturpolis Oy. Kesän 2007 aikana Naturpolis Oy:n ja AKO:n organisaatioita on tarkoitus eheyttää ja toimintoja tehostaa. Samalla resurssit yrityspalveluiden osalta paranevat. Elinkeinostrategiassa tullaan keskittymään entistä selkeämmin valittuihin kärkitoimialoihin sekä osaamisen kehittämiseen ja ennakkointiin.

3 Hankkeen tavoitteet

Hankkeelle asetettiin sekä määrällisiä että laadullisia tavoitteita vuonna 2005.

3.1 Määrälliset tavoitteet

Yrityskehitys- ja hautomohankkeen Kuusamon toimipisteeseen Naturpolis 1- tiloihin on vuoden 2006 loppuun mennessä syntynyt seuraavat kasvuyritykset:

- 1) Snow Secure Oy - toimialana lumi- ja kylmäosaaminen (kylmäkristallisaatioteknologia) Lisätietoja www.snowsecure.fi
- 2) Heracles Oy – herapohjaisten lisäravinnetuotteiden myynti- ja markkinointi Lisätietoja www.heracles.fi
- 3) Nordic Deli Oy – säilykepohjaisten elintarviketuotteiden myynti- ja markkinointi Lisätietoja www.nordicdeli.fi
- 4) AXO – Service Oy – peliohjelmistojen kehittäminen
- 5) Digigalleria Valma Lämsä Oy – digitaalinen sisällöntuotanto (toiminta ei vielä käynnistynyt)
- 6) Davas Oy - digitaalinen markkinointi ja projektihallinto
- 7) Flash Bet Oy - Flash osaaminen ja pelikehitys
- 8) Ruka Engineering Oy - CAD suunnittelu teollisuudelle
- 9) Kuutamotuotannot Oy (perustettava yhtiö) - mediatuotanto

Lisäksi Kuusamoon on sijoittumassa kaksi uutta elämysteollisuus - ja sisällöntuotantoyritystä, joista julkisuudessa on ollut jo Heikkilän koulun Kuusamossa ostanut Asko Apajalahti ja Sateenkaarituotanto Oy.

Suorien työllistymisvaikutusten lisäksi hanke on työllistänyt yrityskehityspalveluiden kautta jo toimiviin ja perustettuihin uusiin yrityksiin noin 20 henkilöä.

Näin ollen voidaan sanoa, että vuonna 2005 käynnistetty hanke on onnistunut saavuttamaan sille asetetut määrälliset tavoitteet (10 uutta yritystä).

3.2 Laadulliset tavoitteet

Hankkeen laadullisiin tavoitteisiin kuului elinkeinojen toimintaympäristön monipuolistaminen ja parantaminen, yhteistyön tiivistäminen eri sidosryhmien kesken samalla yrityspalveluiden laatua parantaen. Kaiken kaikkiaan tavoitteena on ollut luoda vuonna 2005 perustetulle Koillis-Suomen Kehittämisyhtiö Naturpolis Oy:lle tehokas ja asiantunteva yrityskeskus Koillis-Suomeen, pääpaikkanaan Kuusamo. Naturpolis Oy:n asiakastutkimuksen mukaan olemme tässä haasteessa myös onnistuneet. Tärkeä laadullinen parannus alueen elinkeinopalveluihin on ollut Next Generation (NG) - esihautomotoiminnan käynnistyminen vuonna 2006. NG toiminta sisältää yrittäjyysvalmennuksen ja *head hunter* toiminnot. Esihautomotoiminnan käynnistyttyä Naturpolis 1 tiloissa toimiva yrityskeskus on entistä vahvempi yrityskeskuskokonaisuus, jonka asiakkaat alueella alkavat jo tietää ja tunnistamaan.

4 Kansainvälistyminen

Naturpolis Oy:n ja sen yrityshautomo on myös toiminut aktiivisesti alueen toimintaympäristön kansainvälistymisen puolesta: yhteistyö on avattu mm. kiinalaisten ja intialaisten kanssa sekä vientitarkoituksessa että uusien matkailijavirtojen ohjaamiseksi ko. markkinoilta Suomeen. Käytännön tasolla yrityshautomo on huolehtinut asiakasyrityksiensä monikielisestä esitemateriaalista, juridisista sopimuksista ja eri käännöstöistä.

Viimeisimpänä projektina Naturpolis on yhdessä Finpron kanssa ollut rakentamassa pitkäkestoista yhteistyötä Pohjois-Intiassa toimivan Himalayan Ski Village (HSV) yhtiön kanssa. HSV rakentaa Himalajalle hiihtokeskusta (investoinnit 1. vaiheessa USD 350m). Seuraavan 10 vuoden kuluessa Intian Himalajan alueella tulee olemaan useita korkeatasoisia hiihtokeskuksia. Suomalaiset yritykset usealta eri toimialalta ovat Naturpolis Oy:n ja Finpron koordinoimina mukana keskuksen rakentamisessa ja nyt Suomelta on pyydetty apua myös tulevien hiihtourheilun ammattilaisten kouluttamisessa Intiaan - eli kysymys on koko hiihtokulttuurin luomisesta Intian markkinoille. Koillis-Suomesta hankkeessa on mukana Snow Secure Oy. Lisäksi neuvotteluissa on mukana hirsitalovalmistaja ja alueen johtaja puutavaran toimittaja. Naturpolis Oy:n aloittaman Intia - projekti on saanut merkittävää tunnustusta kauppa- ja teollisuusministeriöstä sekä Finpro:lta. Kyseistä mallia on esitetty pohjaksi ja monistettavaksi kokonaisuudeksi myös muhin maihin kuten Venäjälle ja Kiinaan. Konseptia voidaan käyttää myös muiden toimialojen kansainvälistymisessä.

Venäjä - yhteistyössä Naturpolis Oy on panostanut osaamisen kehittämiseen alueella käynnistämällä venäjän – kielen ja kaupan koulutus- hankkeen 2006- 2007. Lisäksi olemme löytäneet venäjänkaupan ammattilaisia Koillismaan yritysten käyttöön ja tarkoitus on rekrytoida yksi avainosaaja Kuusamoon vuonna 2007.

5 Hankkeen vaikutukset toimintaympäristöön

Yrityshautomo-ohjelmassa toimivista yrityksistä enkä tunnetuimman, Snow Securen panos alueen innovaattorina on ollut merkittävä mm. lumirakentamisen ja ympäristöteknologian alueella (Rukan jätevesien puhdistus lumetuksen avulla). Naturpolis Oy:n aloitteesta syntynyt lumirakentamisen kehittämiseen Kuusamon alueelle keskittyvä projekti on saanut hyvää vastaanoton alueen yrityksiltä. Kehittämissyhtiön rooli luovien kokonaisuuksien synnyttäjänä on yksi yrityksemme avaintoimialueita. ICT sektorilla syntynyt pelialan osaaminen työllistää välillisesti myös muita alueen ICT yrityksiä ohjelmointityössä. Elintarvikealalla uudet yritykset täydentävät jo toimivien elintarvikeyritysten muodostamaa kenttää. Pitkään keskusteluissa ollut elintarviketalo on edelleen ollut esillä mm. Pekka Riipisen toimesta ja Nordic Deli Oy voi muodostaa yhdessä muiden tuotannollisia tiloja tarvitsevien yritysten kanssa potentiaalisen kokonaisuuden. Kalatuotteiden viennin edistämiseksi on syntymässä kuusamolainen Fine Fish Oy joka myy tuoretta muikkua ja kalajalosteita Euroopan markkinoille. Matkailualalla Naturpolis Oy on ollut mukana perustamassa lukuisia uusia ohjelmopalveluyrityksiä sekä suunnitellut kesämatkailutuotteita yhdessä Rukan Salongin kanssa. Rukan Salonki tekee mittavia investointeja kesäaktiviteettien synnyttämiseksi ja uimarannan perustamiseksi Saukkolammen alueelle Rukalla.

Kasvuyrityksille suunnatun jatkohankkeen toteuttaminen 2007 – 2009 ja hautomotoiminnan jatkaminen on Koillis-Suomen Aluekeskuksen ja Naturpolis Oy:n yhteinen tavoite.

6 Kehityksen pullonkaulat

Kehityksen pullonkaulana alueella nähdään osajien saatavuus ja fyysinen saavutettavuus: rajalliset lentoyhteydet ja raideliikenteen puuttuminen vaikuttavat negatiivisesti alueen talouskasvuun. Lisäksi avainosaajien puute näkyy tietyillä toimialoilla. Kehittämissyhtiö Naturpolis Oy on vastannut tarpeeseen aloittamalla nuoriin yrittäjiin ja osajien kartoitukseen keskittyvän Next Generation – hankkeen vuonna 2006. Seuraava tavoite on lentoyhteyksien luominen esim. Kuusamosta Ouluun tai Kemiin jolloin riippuvaisuus markkinajohtajan rajallisista yhteyksistä Helsinkiin eliminoidaan. Myös halpalentoyhtiöiden halukkuus Euroopasta Pohjois-Suomen kohteisiin tulee selvittää.

Pettymyksenä voidaan myös pitää alueellisuuden toteutumista. Kaikki potentiaaliset kasvuyritykset ovat Kuusamossa, mutta Taivalkosken ja Posion osalta systemaattista kasvuohjelmaa vasta käynnistetään. Merkillepantavaa on myös, että monet yrityksen perustamisesta kiinnostuneet osaajat tulevat yleensä alueen ulkopuolelta, mutta poikkeuksiakin on (mm. ammatti-instituutin medialinja tuottaa hyviä osaajia). Haasteena on siis yrittämisen kulttuurin kehittäminen edelleen Koillismaalla.

Lisäksi tärkeää alueen elinkeinojen kehittämisessä on yritysten ja yksilöiden liiketoimintaosaamisen ja sosiaalisten taitojen kehittäminen. Elinkeinoelämässä kuin muussakin kehittämistyössä asioiden hoito pohjautuu edelleen vahvoihin ihmssuhteisiin ja kontaktiverkostoihin kansallisesti ja kansainvälisesti.

7 Hankkeen talous

Hankkeen kokonaisbudjetti on ollut EUR 283.000,00. Kokonaisuuteen on myönnetty tukea Pohjois-Pohjanmaan TE-keskuksesta (toimintaympäristötuki) 50 %. (yksityiskohtainen toteuma kustannuksista alla).

HANKKEEN TALOUS

	22.1.- 31.12.2005	1.1.-31.12.2006	1.1.-30.4.2007	Yhteensä
Henkilöstön matkat	5 182,83	9 597,40	4 944,66	19 724,89
Toimitilojen ja laitt.vuokrat	1 292,77	3 669,80	1 231,19	6 193,76
Yleiskustannukset	6 832,51	8 580,02	6 115,15	21 527,68
Asiantuntija- ja koulutuspalv.	45 132,52	25 927,03	25 650,78	96 710,33
Henkilöstön palkat sivukuluineen	36 035,72	56 601,65	20 924,02	113 561,39
Yhteensä	94 476,35	104 375,90	58 865,80	257 718,05
Tulot (vähennetään)		3067,40	1 935,00	5 002,40
Yhteensä	94 476,35	101 308,50	56 930,80	252 715,65

vuokratulot
vähennetty
maksetuista
vuokrista

HANKKEEN RAHOITUS

	22.1.- 31.12.2005	1.1.-31.12.2006	1.1.-30.4.2007	Yhteensä
EU + valtio	47 238,18	50 654,25	28 465,40	126 250,74
Kuntaosuudet	47 238,17	50 654,25	28 465,40	126 250,73
Yhteensä	94 476,35	101 308,50	56 930,80	252 715,65

8 Tiedotus

Tiedottaminen hankkeesta on tehty yhteistyössä Naturpolis Oy:n markkinoinnin ja sidosryhmien kanssa (yritykset, kunnat, koulutusorganisaatiot).

9 Organisaatio ja hallinnointi

Projektin hallinnoijana ja toteuttajana toimi Naturpolis Oy. Yrityshautomotilojen hallinnoinnista (välivuokraus) on vastannut Naturpolis Oy.

10 Ohjausryhmän kokoonpano

Ohjausryhmän kokoonpano 22.1.2005 - 30.4.2007

Hemmo Heiskanen, Aluekehitys- ja tulevaisuustoimikunta, puheenjohtaja
Janne Kinnunen, Kunnanjohtaja, Taivalkosken kunta, varapuheenjohtaja
Jaana Anglé, Kauppa-Kuusamo ry.
Harri Bergman, Pentik Oy
Harri Heiskanen, Kuusamon yrittäjät ry.
Marja-Liisa Kivilompolo, TE-keskuksen edustaja
Jouni Korhonen, Koillismaan Työvoimatoimisto
Jarmo Paloniemi, Rehtori, Kuusamon kaupunki, 17.4.2007 lähtien Seppo Manninen,
Vararehtori, Kuusamon kaupunki
Jouni Pätsi, Pro -Team Group Oy
Mika Perttunen, Naturpolis Oy
Ville Skinnari, Naturpolis Oy

11 Raportointi ja seuranta

Raportoinnissa on noudatettu yleisiä hankkeiden raportointiohjeita. Lisäksi projektipäällikkö on raportoinut hankkeen ajan ohjausryhmän antamien ohjeiden mukaisesti.

12 Ohjausryhmän arvio

Ohjausryhmän arvio toimenpiteistä ja saavutetuista tuloksista:

Hanke on edennyt suunniteltujen toimenpiteiden mukaisesti sekä saavuttanut sille asetetut laadulliset ja määrälliset tavoitteet. Hankkeesta on jäänyt pysyvä toimintamalli eli hyvää pohjatyötä on tehty tulevalle kehitykselle.

Hanke on onnistunut saavuttamaan sille asetetut lukumäärälliset tavoitteet usealla toimialalla (n. 10 uutta kasvuyritystä Koillismaalle). Uusina toimialoina alueelle syntyi lumi- ja ympäristöteknologiat sekä peliteknologiat. Myös elintarvikealalla tapahtui paljon positiivista tuotteistamista. Aktiivisin toimiala oli matkailu. Hanke vaikutti positiivisesti myös kolmen elokuva- ja mainostuotantoihin keskittyvän yrityksen aloittamiseen ja toimimiseen pitkäjänteisesti alueella. Yrityskehityspalveluita on täydentänyt alueella käynnistynyt Next Generation - hanke, jonka alaisuudessa toimii myös esihautomo. Kansainvälistyminen on ollut olennainen osa hankkeen sisältöä ja konkreettisin esimerkki on ollut yhteistyö Himalaya Ski Villagen kanssa Pohjois-Intiassa.

Maantieteellisesti toiminnot ovat keskittyneet Kuusamoon. Alueellisessa mielessä ei päästy toivottuun tulokseen, koska yrityshautomotoiminnan pohjatyö Posiolla ja Taivalkoskella vei odotettua pidemmän ajan. Toimintoja ollaan nyt jatkohankkeessa käynnistämässä.

13 Kasvusopimus

Kasvusopimusmallia on Naturpolis Oy:n ja Koillis-Suomen Aluekeskusohjelman toimesta syksystä 2006 alkaen. Tarkoitus on, että uuden, kasvuyritysten kehittämistä tukevan hankkeen toteuttaminen aloitetaan 1.5.2007 alkaen.

Kasvusopimushankkeen painopisteet noudattavat Koillis-Suomen Aluekeskuksen (AKO) laatiman elinkeinostrategian valittuja painopisteitä. Samalla kasvusopimushanke tekee tietoisien strategisten valinnan kehittämissyhtiö Naturpolis Oy:n yrityskehityksessä: mukaan otetaan valituilla toimialoilla jo kansainvälisillä markkinoilla toimivia kasvuyrityksiä tai sinne tähtääviä yrityksiä, jolla on mahdollisuus tuottaa monistettavia tuotteita / palveluita.

Yhteistyötä AKO:n ja toimialaryhmien kanssa tiivistetään ja jokaisen kasvusopimukseen osallistuvat yrityksen tulee osallistua aktiivisesti myös toimialaryhmätyöhön.

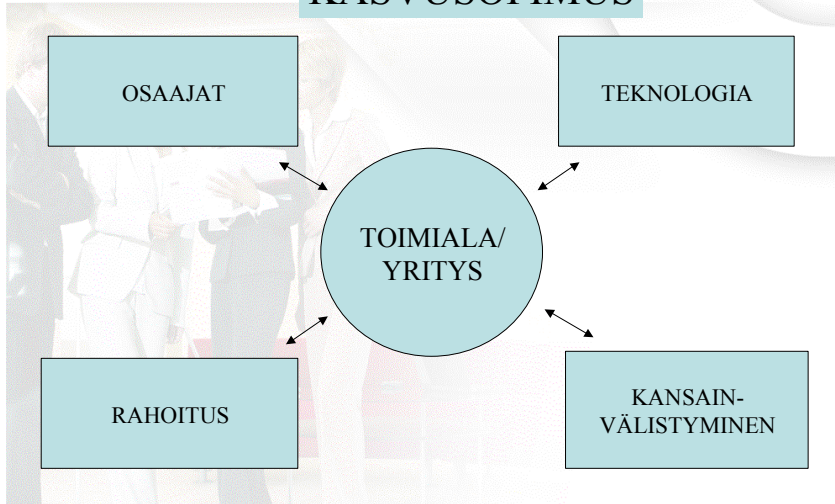
Kasvusopimusmallin keskeisenä toiminta-ajatuksena on kasvuhakuinen yritysکوhtainen kehittämistyö Koillis-Suomessa alueen elinkeinostrategiassa määritetyillä toimialoilla. Yrityskohtaisessa kehittämistyössä painotetaan yrityksen todellista kasvupotentiaalia. Yrityksien valintaprosessissa tullaan käyttämään mm. seuraavia kriteereitä:

- Onko olemassa monistettavia tuotteita / palveluita jotka mahdollistavat kasvun ?
- Onko Yrityksellä potentiaalia kansainvälisille markkinoille?

Kasvusopimusohjelman valintaprosessi ja yrityshaastattelut toteutetaan yhdessä hankkeen, Naturpolis Oy:n ja Koillis-Suomen Aluekeskusohjelman kanssa.

Valitun toimialan ja yksittäisen yrityksen näkökulmasta kasvusopimus tarjoaa seuraavanlaisen kehittämissympäristön:

KASVUSOPIMUS



Käytännössä tämä tarkoittaa em. elementtien systemaattista ja tehokasta mahdollistamista valintakriteerit täyttävälle kasvuyritykselle.

- Teknologia (uuden teknologian käyttöönotto ja soveltaminen esim. oman yritystoiminnan tehostamiseksi)
- Kansainvälistyminen (uusien markkinoiden avaaminen, tuotteistaminen ja lokalisointi uusille markkinoille, sopimuslainsäädäntö, verkostoituminen)
- Rahoitus (julkisen- ja yksityisen sektorin rahoitusmahdollisuuksien kartoittaminen, yrityksen arvostus ja pääomasijoittajakontaktit Suomessa ja ulkomailla)
- Osaava henkilöstö (uuden osaavan avainhenkilöstön rekrytointi). Kasvusopimus-hanke tekee tässä läheistä yhteistyötä Naturpolis Oy:n Next Generation – hankkeen kanssa