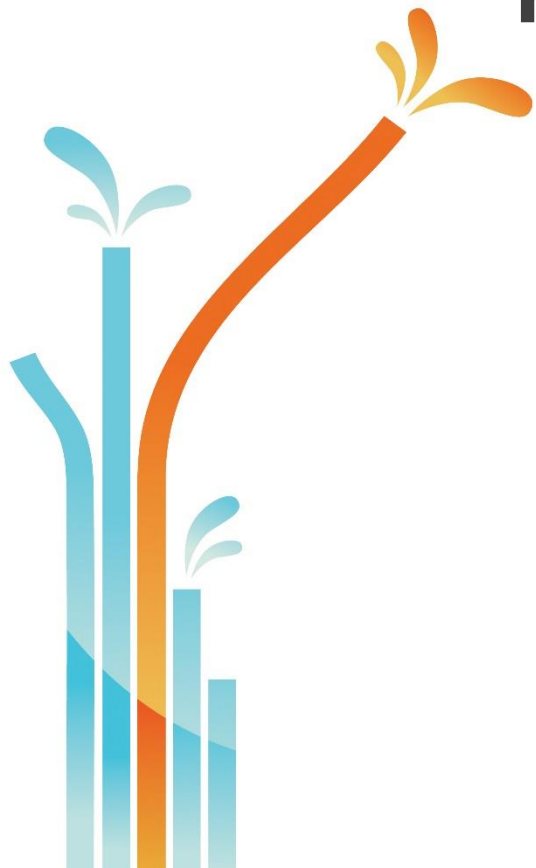


DIGITALISAATION HYÖDYNTÄMINEN KANSAINVÄLISESSÄ LIIKETOIMINNASSA

NÄKÖKULMIA VESIALALTA

Jani Härkki
Vesiotec Oy
Helsinki, Finland



VESIOTEC LYHYESTI

- › **Suomalainen ohjelmisto- ja palveluyritys**
- › Keskittynyt vesialan **riskienhallintaan**, laajentumassa energia-alan riskienhallintaan
- › Tähtäin kansainvälisillä markkinoilla, suomalaiseen referenssipohjaan nojaten
 - Suomessa yli **400 vesilaitosasiakasta**
- › Käyttöön otettuja ratkaisuja Suomessa ja Vietnamissa, projekteja neuvotteluasteella **~20 maassa** EU:ssa, Aasiassa ja Afrikassa
- › Projektit pohjautuvat suomalaisiin **yhteistyöverkostoihin**

DIGITALISAATIO JA SUOMALAINEN KILPAILUETU, ONKO SITÄ?

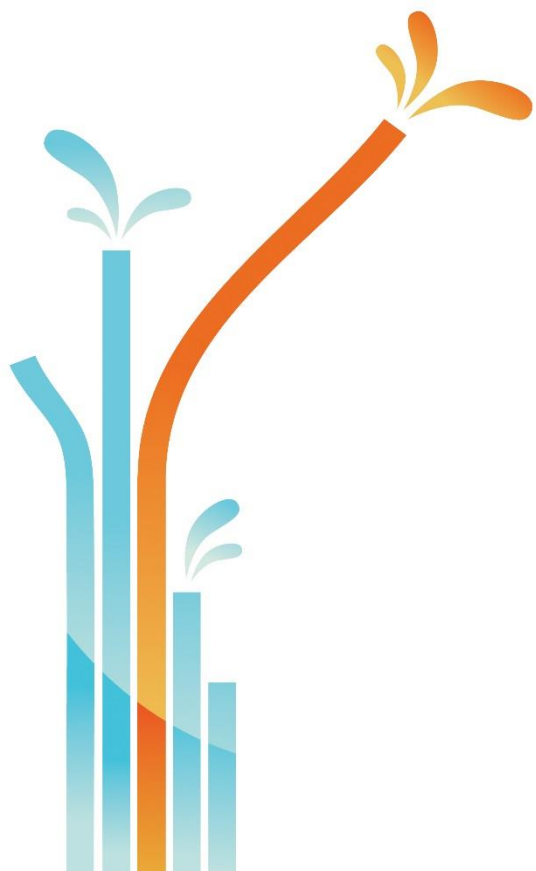
- › Suomella erinomainen maine digitalisaation ja luonnonvarojen hallinnan kärkimaana – **hyödynnettävyys?**
- › Haasteena suurten **kärkiyritysten puuttuminen** kautta linjan ja viestinnän “sumuisuus”
- › Kotimaiset digitalisaation referenssit pieniä täsmäratkaisuja – tärkeää laaja ja **systemaattinen yhteistyö** sektorin yritysten välillä
- › Ei rajoituta digitalisaation ratkaisuja tarjoaviin yrityksiin, **konsortioihin softaa, rautaa ja palveluja**

KOHDEMARKKINOIDEN VALINTA

- › **Ketteryys** avainasemassa, suuret ja helpot markkinat usein suurten maiden toimijoiden kohteena - raha ja poliittinen vaikutusvalta määräävässä asemassa
- › Isoilla markkinoilla selkeä tarve laajoille **rahoituspaketeille** – haaste suomalaisille yrityksille
- › Kansainvälisessä kaupassa julkiselle sektorille aina mukana poliittinen taso ja **poliittinen vaikuttaminen** – WB:n urakat on jo jaettu kun tieto projektista julkisuuteen
- › Keskittyminen poliittisesti haastellisempiin ja pienempiin, mutta helpommin vallattaviin markkinoihin – **arvovaltapalvelu**
- › Viestin oltava selkeä, **keskityttävä ratkaisuihin** ja korostettava ratkaisun sopivuutta kohdemaahan – kehuttava rohkeasti

YHTEISTYÖN MERKITYS

- › Suomalaiset yritykset keskimäärin pieniä, yhteistyö elintärkeää – **verkostot**
- › Mahdollisuus etsiä yhteistyökumppaneita – **koordinointi**
- › Verkostot parasta luoda jo ratkaisun **suunnitteluvaiheessa**, ei tarjouspyynnön saapuessa
- › Pienuus hyödynnettävä etu, useilla **yrityksillä oma osa-alue** markkinoitavassa ratkaisussa – ei suuria päällekkäisyyksiä
- › Yritykset tarvitsevat **arvovaltapalveluita** – ministeriöt, virastot ja julkiset laitokset avainasemassa – elintärkeää avattaessa markkinoita digitalisaatioratkaisuille
- › Autoesimerkki – suomalaiset myyvät maailman parasta vaihdekeppiä, tanskalaiset toimittavat **koko ratkaisun (auton)** rahoituspaketin kera



KIITOS!

Jani Härkki

CEO

Vesiotec Oy

+358 40 702 8320 / jani.harkki@vesiotec.fi

vesiotec