

Litteraation numero: 103161/54
Äänitteen nimi: Hyva kysymys 23_v1
Äänitteen kesto: 23 min
Litteroitu: Tutkimustie Oy 01.07.2022

Puhujien merkinnät: Ville Perttula
Vesa Salminen
Lenita Toivakka

Muut merkinnät: ... Puheenvuoro jää kesken, jatkaa puheenvuoroa
(-) Pois jäänyt sana tai sanan osa
(--) Pois jäänyt jakso
(sana) Epäselvä sana tai jakso
[hakasulkeet] Litteroijan kommentti

Huomautukset: --

[tunnusmusiikkia]

Ville: Tervetuloa valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminnan Hyvä kysymys -podcastin pariin. Tällä kertaa keskustellaan vienninedistämispalveluista. Tarkemmin Team Finlandista, jonka toimintaa on tarkasteltu kesäkuussa valmistuneessa arvioinnissa. Minä olen toimittaja Ville Perttula. Ja mulla on tänään vieraana arviointia tekemässä olleen konsulttiyrityksen 4FRONTin toimitusjohtaja Vesa Salminen, tervetuloa.

Vesa: Hei vaan, ja kiitoksia kutsusta.

[tunnusmusiikkia]

Ville: Vesa, mennään suoraan Team Finland -verkoston kehitysehdotuksiin. Tässä niistä muutamia, ja nämä on otteita tästä teidän arvioinnista: verkoston strategisia tavoitteita pitäisi kehittää, palvelulupauksen ja palveluiden kokonaisuutta pitäisi selkeyttää, ulkomaanverkoston työnjakoa ja tiedonvaihtoa pitäisi kehittää, ja tulosohejausta pitäisi parantaa. Olenko mä Vesa väärässä, kun mä väitän, että 2012 lanseeratulla Team Finlandilla on useita suomalaisten yritysten kansansairauksia, kuten viestintää pitää parantaa? Tämä kuulostaa aika tutulta, vaikka kyseessä ei ole yritys, vaan verkosto.

Vesa: No ehkä ensinnäkin sanoisin, että Team Finland on julkisten toimijoiden muodostama verkosto, eli sinänsä kyse ei ole tämmöisestä organisaatiosta. Ja julkinen sektori muutenkin hyvin erilainen, että varoisin ehkä tekemästä sellaisia suoria rinnastuksia suoraan sinne. Mutta toki, jos ajatellaan näitä haasteita, niin nehan on varmastikin hyvin tyypillisiä kaikille tämmöisille verkostoille, jossa tarvitaan viestintää, ja pitää rakentaa yhteistyötä. Ja näin varmasti myös isoissa yrityksissäkin sitten sisällä on paljon tämäläisyyttä verkostojen johtamista ja siihen liittyviä haasteita. Että siinä mielessä et varmaankaan ole ihan hakoteillä.

Ville: Mennään nyt heti tämän jälkeen näihin valoisimpiin puoliin, että tästä nyt saattoi saada sen kuvan, että Team Finlandilla on vain ongelmia, mutta näin ei ollenkaan ole. Tämän teidän tekemän arvioinnin mukaan vienninedistämispalveluista on hyötynyt erityisesti pk- ja midcap-yritykset lyhyellä aikavälillä. Ja ne on saanut vientinsä vetämään muita yrityksiä nopeammin. Miksi Team Finland on onnistunut erityisesti palvelemaan näiden kokoluokkien yrityksiä?

Vesa: No tässä ehkä korostaisin kanssa, että meidän on tarkasteltu ennen kaikkea sen verkostomaisen toiminnan lisäarvoa näille yrityksille. Ja se tarkoittaa esimerkiksi sitä, että sitten saadaan palvelut tehokkaammin käyttöön, ja ohjataan yrityksiä tehokkaammin oikeisiin palveluihin. Ja toki sitten Team Finland palvelee hyvin laajasti erilaisia yrityksiä. Mutta että se fokus on kuitenkin ollut näissä pk-yrityksissä, ja siinä mielessä tietysti meidän arvioinnissakin on sitä erityisesti tarkasteltu. Ehkä sitä voisi korostaa, että se haastehan on se, että miten hyvin laajasta palvelutarjonnasta pystytään sitten erityyppisille yrityksille rakentamaan niitä palveluita, ja räätälöimään niitä sopivalla tavalla. Ja tähän liittyen meillä olikin suosituksia siinä meidän arvioinnissa.

Ville: Korostuuko näissä tuloksissa siis se, että Team Finland auttaa vasta kansainvälistymässä olevia yrityksiä, jotka lähtee kansainvälisille markkinoille?

Vesa: Niin, kyse on kansainvälistymispalveluita tarjoavien organisaatioiden verkostosta. Että siinä mielessä pitää olla jonkinlainen into sinne kansainvälisille markkinoille, ja jonkinlaisia, vähintäänkin kiinnostusta, että on siinä palveluiden fokuksessa. Mutta niin kun sanoin, niin toki siellä on sitten paljon pidemmälläkin olevia yrityksiä, myös ihan suuryrityksiä sitten näiden organisaatioiden asiakkaina.

Ville: Te haastattelitte näitä yrityksiä tätä arviointia varten, millaisia hyötyjä sieltä nousi esiin?

Vesa: No sekin toki vaihtelee hyvin paljon sen mukaan, minkälaisista yrityksistä on kyse. Että pyrittiin kattamaan hyvin erivaiheissa olevia yrityksiä. Ja tietysti alkuvaiheessa olevat yritykset tarvitsee sellaista yleisempää tietoa ja neuvontaa,

tietoa markkinoista, asiakkaista, kontakteista siellä uusilla markkinoilla. Taas sitten pidemmällä olevat yritykset ja isommat yritykset esimerkiksi sitten voi hyötyä tämmöisistä arvovaltapalveluista, eli tarkoittaa esimerkiksi suurlähetysten edustustojen palveluita, joilla päästään sitten kiinni vaikka isompiin projekteihin, ja saadaan avattua siellä markkinoilla. Että se on hyvin laaja se skaala. Ja sitten mitä pidemmälle mennään, niin sitten tietysti yritykset tarvitsee yhä räätälöidympiä palveluita. Ja sitten se kysymys varmasti tulee, että mihin asti sitten julkisen sektorin kannattaa niitä tarjota, ja missä vaiheessa tulee sitten yksityiset palveluntarjoajat mukaan.

Ville: Toi oli erittäin mielenkiintoinen, kun toit nyt esiin tämän arvovaltapalvelun, niin kerro nyt vähän esimerkkejä siitä, että mimmoinen tämä on? Ja millaiset yritykset käyttää arvovaltapalveluita? Minkälaisia avia suurlähetystöt voi avata yrityksille?

Vesa: No, siinä varmaan parhaat asiantuntijat olisi siellä suurlähetystössä ja verkostossa. Mutta ehkä jos jotakin esimerkkejä, niin tietysti, ajatellaan nyt vaikkapa jotakin terveysalaa, jossa sitten tehdään isoille sairaaloille tai julkiselle sektorille hankkeita, niin varsinkin sitten tuolla maailmalla, ja kehittyvillä markkinoilla varsinkin, niin se julkisen sektorin rooli siellä on hyvin keskeinen siellä asiakkaiden päässä. Ja sitten sinne yhdellä pienellä yrityksellä voi olla hyvin vaikea päästä, että sitten tarvitaan leveämpiä hartioita ja sitten sitä arvovaltaa, että saadaan niitä kontakteja rakennettua sinne. Niin tässä nyt yksi esimerkki.

Ville: Kyllä. Jos laveasti määritellään, niin Suomessa on ollut viime vuosina tämmöinen startup-boomi. Näkyikö tämä tässä arvioinnissa jotenkin, oliko siellä paljon vastaajina startupeja?

Vesa: No kyllä niitäkin oli. Ja tietysti, jos ajatellaan Team Finland -verkoston asiakaskuntaa, ja vaikkapa nyt sitten Business Finlandin rahoitusta, niin kyllähän siellä hyvin paljon startupeja on asiakkaina. Että tuossa, jos ajatellaan startupeja, ja varsinkin tällaisia niin sanotusti näitä born global -yrityksiä, jotka jo lähtökohtaisesti toimii kansainvälisesti, ja tietysti näitä tällaisia born global -yrityksiä on paljon vähemmän, että sitten se vaatii hyvin sellaista räätälöityä palvelua sitten, että niitä pystyttäisiin auttamaan. Niin se on sitten ihan hyvä kysymys, että missä määrin siihen voidaan mennään tämmöisellä laajemmalla julkisella palvelulla. Ja mitä pystytään tarjoamaan sitten näille, ehkä tällaisen rahoituksen lisäksi näille tämmöisille niin sanotusti born global -yrityksille, joilla on jo ne kansainväliset verkostot olemassa, ja usein voi olla taustalla sarjayrittäjiä tai muita, jotka tuntee jo rahoittajat ja näin edespäin. Ja ehkä ne sentyyppiset yritykset eivät välttämättä sitten ihan heti haekaan sitä neuvontapalvelua esimerkiksi, että niillä on jo omat asiantuntijat siinä. Mutta toki sielläkin voi sitten, voisin kuvitella ainakin, että tämmöiset arvovaltapalvelut tai muut sellaiset, on varmastikin ollut käytössä.

Ville: Se kyllä riippuu tietysti aivan yrityksen alasta, että mitä tekee.

Vesa: Kyllä.

Ville: Tämä oli mun mielestäni mielenkiintoinen kohta tässä teidän arvioinnissa: Team Finlandin vienninedistämispalvelulla ei ollut liikevaihdon, arvonlisän ja tuottavuuden osalta tilastollisesti merkittäviä vaikutuksia. Avaa vähän, että mitä tämä tarkoittaa ja miksi näin on?

Vesa: Joo, tämä on ehkä kysymys, johon kollegat tuolta Etlätiedosta, joka oli siis mukana tässä arvioinnissa ja tätä ekonometristä analyysia tekemässä, osaisi varmasti paremmin vastata. Mutta ehkä näin yleisellä tasolla, ensinnäkin ehkä totean, että tällaisia vaikutuksia ei siis tässä analyysissä havaittu. Sellaisia voi tietysti olla siitä huolimatta, että sitten niihin ei vain päästä välttämättä kovin helposti kiinni. Ja ehkä ylipäätään tämän viennin ja kansainvälistymispalveluiden vaikutusten arviointi ekonometrisillä menetelmillä ei ole ihan yksinkertaista, ja se varmasti vaatii myös paljon tätä, jatkossakin, että saadaan parempaa aineistoa ja päästään vielä syvemmälle niihin kysymyksiin. Ja se on ihan hyvä kysymys jatkoa varten, että jos, niin kuin tässä analyysissa havaittiin, että on tällaisia lyhyemmän aikavälin vaikutuksia, ja yritykset pääsee paremmin kiinni markkinoille, että miksi ei se ehkä sitten se ero enää näy sitten pidemmällä aikavälillä, kun katsotaan tällaisia pidemmän aikavälin mittareita. Mutta ehkä samalla totean, että sitten me tarkasteltiin näitä myös, vaikutuksia, laadullisesti, ja kyselyillä ja haastattelupohjaisesti, että siellä kyllä semmoisia pidemmänkin aikavälin vaikutuksia on havaittavissa. Siis esimerkiksi tarkoitan vaikka sitä, että yritykset itse kokevat, että joillakin palveluilla on ollut vaikutuksia siihen, mille markkinoille lähdetään, tai miten on kansainvälistymisstrategiaa päivitetty. Ja tällaisia. Että tällaisia kyllä havaitaan, mutta että se, että miksi ne eivät näy sitten tilastollisesti, niin se on sitten hyvä kysymys jatkoakin varten.

[tunnusmusiikkia]

Ville: Palataan vielä näihin verkoston strategiaan tavoitteisiin. Mitä ne ovat ja miten niitä pitäisi terävöittää? Miten tavoitteet saataisiin paremmaksi?

Vesa: Joo, meillä tosiaan oli siinä yksi suositus, että näitä strategisia tavoitteita pitäisi terävöittää. Tässä on ehkä taustalla sellainen, että kun tämä verkosto on pitkään, tai sitä on rakennettu pitkään, ja siinä varsinkin viime vuosina sitten on ollut pääpaino tällaisissa hyvinkin operatiivisissa kysymyksissä. On rakennettu vaikkapa yhteistä asiakkuusjärjestelmää, CRM-järjestelmää, ja tällaisia konkreettisia käytännön asioita. Mutta että nyt ollaan siinä vaiheessa, että sitten olisi tärkeää pystyä myös sen verkoston puitteissa tekemään tällaisia strategisempia valintoja, ihan siitä syystä, että ihan kaikkeen ei riitä resursseja. Ja sitten kuitenkin taas semmoinen liian yleinen palvelukaan ei sitten ole välttämättä riittävän vaikuttavaa. Että tavallaan pitää joitakin valintoja ja priorisointeja tehdä. Ja niitä toki on jonkun verran tehtykin. Mutta se oikeastaan meidän suositus liittyi siihen, että nyt tästä eteenpäin sitten niitä pitäisi tehdä. Ja pitäisi tehdä enemmän. Liittyy vaikkapa siihen, mitkä on ne markkinat tai teemat, tai tämmöisyyksiä kysymyksiä. Että me nyt ei oteta tässä kantaa siihen, mitkä ne valinnat sitten on, vaan että pitäisi niitä tehdä. Ja se,

että miten ne tehdään ja millä prosessilla, niin se on tietysti, tai siihen pitää kiinnittää huomiota, mutta tämä oikeastaan on tässä taustalla.

Ville: No tässä teidän arvioinnissa mainittiin, että on ollut tapauksia, joissa ulkomaanverkoston, eli Team Finlandin, palveluihin ohjautuu yrityksiä, joilla ei kuitenkaan ole käytännössä edellytyksiä kansainväliseen liiketoimintaan. Tämä on mun mielestä mielenkiintoista. Eikö tämä kerro siitä, että yritykset ei täysin hahmota, mikä Team Finland on vai mistä tämä kertoo sun mielestä?

Vesa: No lyhyesti, niin kyllähän, sitä se varmasti juuri tarkoittaa. Ja se olikin varmaan se yksi pääjohtopäätös tässä, että se verkosto ei vielä näyttävyyden riittävän selkänä yrityksille. Ja se on semmoinen asia, johon tulee kiinnittää huomiota sitten jatkossa, että mikä se kokonaisuus on. Ja toki sitä on tehty paljon ja muuta, mutta se on tietysti tällainen viestinnällinen juttu, ja sitä ei varmasti voi koskaan tehdä liikaa. Ja ehkä tässä hyvä myös sanoa, että tätä kehitystyöhän on parhaillaan myös käynnissä, että tehdään näitä palvelupolkuja sitten, ja pyritään kuvaamaan selkeämmin, että missä vaiheessa mikäkin palvelu sitten tietyille yrityksille sopii, ja näin edespäin. Mutta tässä ollaan kyllä ihan tässä ytimessä.

Ville: Eli palvelumuotoilua nykykielellä.

Vesa: No sitä kai se tarkoittaa, joo.

Ville: Kyllä. Aikaisempina vuosina Team Finlandin hallintotapa on saanut kritiikkiä mediassakin, ja erityisesti alueellista, maakuntatason koordinoitua on moitittu jopa yrityksiä lamaannuttavaksi. Onko näistä kritiikeistä tultu eteenpäin, ja nousiko tämä alueellinen koordinoitua edelleen ongelmaksi?

Vesa: Kyllähän se verkoston toiminta on mennyt paljon eteenpäin tästä, 2015 vuoden jälkeen on tapahtunut hyvinkin paljon asioita muun muassa siellä alueilla, mikä oli tässä kyllä yhtenä tarkastelukohteena meillä. Ja oikeastaan, kyllä se yleiskuva nyt on, meidän arvioinnin perusteella, että se pääpiirteissään toimii ihan hyvin se alueiden toimintamalli siellä. Että siellä on näitä aluetiimejä, jotka sitten järjestää esimerkiksi tällaisia yhteistapaamisia yritysten kanssa, missä sitten tuodaan useampi palveluntarjoaja siihen siitä verkostosta yhteen. Ja että sitä on saatu kyllä vietyä eteenpäin. Että siinä mielessä on kyllä tapahtunut paljonkin hyvää kehitystä tässä.

Ville: Joo, tästä kritiikistä on aikaa tosiaan seitsemisen vuotta ainakin, niin ei mikään ihme, että kehitystä on tullut. Mutta te olette tosiaan Etlan kanssa tehnyt tämän arvioinnin, ja tämä ulottuu nyt paljon pidemmälle menneisyyteen kuin tämän alkuvuoden tapahtumiin, mutta kun puhutaan viennistä, niin on oleellista puhua myös siitä, mitä viime aikoina on tapahtunut. Ja viime aikoina tapahtunut tämä Ukrainan tilanne, Venäjä on hyökännyt Ukrainaan, ja siellä on täysimittainen sota meneillään. Ja pakotteiden myötä sitten Venäjän vienti on käytännössä lopahtanut. Pystyykö Team Finland reagoimaan tällaisiin ennalta-arvaamattomiin ja nopeisiin tapahtumiin?

Vesa: On ihan selvää, että tämä, no ensin tietysti koronapandemia, ja sitten vielä tämä Venäjän hyökkäys Ukrainaan, niin on ihan hyvin dramaattisestikin muuttanut tätä toimintaympäristöä, ja tätä viennin ympäristöä monellakin tavalla. Ja tiedän, että siellä kyllä Team Finlandin verkoston toimijat on hyvinkin paljon tämän asian kanssa tekemisissä, ja on tehty paljon toimenpiteitä, joilla sitten pyritään näihin reagoimaan. Että sanoisin, että sinänsä, vaikka se nyt ei tosiaan ollut meillä tässä fokuksessa, niin kyllä siellä semmoista reagoitua hyvinkin paljon tapahtuu.

Ville: Pystyykö vähän tarkentamaan, että millaista reagoitua siellä on ollut?

Vesa: No jos nyt lähdetään vaikka siitä koronapandemiasta, niin tietysti on viety palveluita verkkoon, ja on tehty ihan uudenlaisia toimintamalleja ja etänä, niin kuin kaikki muutkin tässä. Ja tavallaan sitä kautta tehty ihan uudenlaista tällaista kansainvälistymisen edistämistyötä. Ja sitten, no nyt en osaa ehkä tarkemmin sanoa näistä, mitä kaikkea on sitten tämän Venäjän hyökkäyksen jälkeen tapahtunut. Mutta tiedän, että se on hyvin paljon muuttanut tietysti sitä. Ja varmasti siellä kovasti mietitään varsinkin, miten näitä yrityksiä, jotka Venäjällä on toiminut, niin miten niitä autetaan. Mutta en osaa siitä tarkemmin sanoa.

Ville: Aina sanotaan, että Suomi elää viennistä, niin mikä on sun käsitys siitä, mikä on ollut Team Finlandin hyöty näin kansantaloudellisesti ja vientiä ajatellen Suomelle?

Vesa: Se on tietysti ihan selvää, että viennillä, kansainvälistymisellä on hyvinkin merkittäviä kansantaloudellisia vaikutuksia ja se on tärkeitä. Sitten on se jatkokysymys, että miten näiden palveluiden kautta pystytään sitä vientiä edistämään. Ja tätä tietysti on jonkin verran meidän arvioinnissa tarkasteltu, että kyllä siellä niitä positiivisia vaikutuksia on havaittavissa. Ja sitten, jos mennään vielä eteenpäin, niin tähän meidän arvioinnin fokukseseen, eli siihen, mikä on tämä verkostomaisen yhteistyön lisäarvo, niin se tulee sitä kautta, että niitä palveluita pystytään tehokkaammin kohdentamaan oikein, ja hyödyntämään, samaan enemmän irti niistä palveluista. Niin kyllä siitäkin viitteitä tavallaan on, että sitten sitä tehoa on saatu lisää, ja se ohjaus toimii paremmin. Että sanotaan, että se linkki sieltä sinne kansantaloudellisiin vaikutuksiin on aika pitkä, mutta kyllä se lojikka on sieltä tunnistettavissa. Että miten siihen päästään ekonomisesti tai tilastollisesti kiinni, niin se on sitten toinen kysymys.

Ville: Ja siihen ei tässä arvioinnissa saatu vastausta?

Vesa: No jossain määrin saatiin kyllä, että pystytään niitä tunnistamaan joitakin vaikutuksia, mutta niin kuin oli tuossa puhetta, niin sitten kuitenkin ne välttämättä ei siellä näy pidemmällä aikavälillä, että ehkä toisenlaisilla asetelmilla, tai toisenlaisilla aineistoilla, sitten jatkossa päästään vielä kiinni siihenkin kysymykseen paremmin.

[tunnusmusiikkia]

Ville: Seuraavaksi on hyvän kysymyksen aika. Tällä kertaa studion ulkopuolelta kysymyksen esittää Keskukskauppakamarin kansainvälisten asioiden johtaja, sekä Kansainvälisen kauppakamarin maajohtaja, Lenita Toivakka.

Lenita: Suomi tarvitsee nyt lisää vientiä. Viennin osuus BKT:stamme on vain noin 35 prosenttia, ja se on selkeästi alle EU-maiden keskiarvon. Ylläpitääksemme hyvinvointia jatkossa, tarvitsemme ehdottomasti lisää kansainvälisillä markkinoilla toimivia kasvavia yrityksiä, myös pk-yrityksiä. Kysynkin, miten Team Finland -toimijat voisivat paremmin yhdessä tukea ja kannustaa useampia yrityksiä viemään osaamistaan ja kasvamaan Suomen rajojen ulkopuolella?

Ville: No niin, Vesa, mites vastaat?

Vesa: Se on kyllä hyvä ja hyvin laaja kysymys. Jos ajatellaan sitä, että mitkä kaikki asiat vaikuttaa siihen, että yritykset lähtee kansainvälisille markkinoille, niin sehän on hyvin laaja kokonaisuus, että siihen liittyy sitten kaikki alkaen nyt vaikka koulutuksesta ja osaamisesta, ja verotuksesta, ja kaikesta tällaisista toimintaympäristöön liittyvistä tekijöistä, että syntyy sellaisia yrityksiä, jotka sitten on halukkaita lähtemään. Että sanotaan, Team Finlandilla varmasti on siinä sitten hyvin tärkeä rooli sitten, kun sellaisia potentiaalisia yrityksiä on, ja että pystytään auttamaan niitä ja löytämään niitä oikeita kontakteja sinne markkinoille. Ja miksei kontakteja myös sitten Suomessa, että pystyy syntymään tällaisia vaikka yhteisiä hankkeita ja ekosysteemejä sitten, joiden kautta sitten niitä vientikykyisiä ja vientikelpoisia tuotteita ja palveluitakin syntyy. Eli sanotaan nyt näin, että Team Finlandilla on siinä semmoinen ehkä rajallinen, mutta kuitenkin tärkeä rooli. Ja ehkä sitten laajemminkin näillä, voisi sanoa Team Finland -toimijoilla, jotka siellä on mukana, niin tämän koko laajemman toimintaympäristön kehittämisessä siihen suuntaan, että tämmöisiä yrityksiä sitten jatkossa syntyy myös lisää. Ja yritykset sitten haluavat lähteä, ja uskaltavat, ja on sitä osaamista sinne kansainvälisille markkinoille. Ehkä nostan yhtenä asiana sen, mikä ei ollut tässä meidän arvioinnissa mukana, mutta on hyvin tärkeä tämmöisten kansainvälistymistä tavoittelevien yritysten näkökulmasta, on tämä osajakysymys, eli se, että löytyy niitä hyviä osajia ja hyviä työntekijöitä. Saadaan sellaisia työntekijöitä, jotka sitten on myös, tarvitaan siihen kansainvälistymiseen, että se on semmoinen tärkeä kysymys varmasti jatkossa, että miten siihen löytyy ratkaisuja.

Ville: Tämähän on iso kysymys tämä osajakysymys Suomessa. Luuletko, että Team Finland voisi olla jonkun näköinen ratkaisu tässä? Tai heiltä löytyisi työkaluja, jolla tätä päästäisiin ratkomaan?

Vesa: Team Finland -toimijoiden piiristä varmasti löytyy, mutta että kun Team Finland on, ja varmasti ihan hyvä, niin keskittyyn näihin kansainvälistymispalveluiden, ja niiden tarjoamaan. Niin sitten se, että missä määrin kannattaa nimenomaa Team Finland -lipun alla lähteä laajentamaan paljon sitä fokusta erilaisiin kysymyksiin, niin on toinen juttu. Eikä sitä sinänsä ole tässä meidän arvioinnissa suositeltu, vaikka siellä onkin sitten tämä suositus siitä, että tämä kysymys pitäisi jollain tavalla pystyä huomioimaan. Suomessahan on esimerkiksi tämä Talent boost, ja tällaiset hankkeet sitten, jotka tätä talenttikysymystä vie eteenpäin. Mutta että miten ne sitten kytketään tähän Team Finlandiin, joka on tätä viennin ja kansainvälistymisen edistämistä, niin se on sitten vielä toinen kysymys.

Ville: Kiitos haastattelusta 4FRONTin Vesa Salminen.

Vesa: Kiitoksia.

[tunnusmusiikkia]

Ville: Tämä oli Hyvä kysymys -podcast, joka auttaa päättäjiä tekemään parempia ratkaisuja. Kiitos, että kuuntelit.

[tunnusmusiikkia]