

VIENTIKONSORTIOT-HANKE

Jouko Putkonen
28.2.2018

Hankkeen loppuraportti

Vientikonsortiot-käynnistämishanke

Hankkeen toteutusaika: 1.1.2017 - 31.12.2017
Raportointiaika: 1.1.2017 - 30.6.2017 (väliraportti)
1.7.2017 - 28.2.2018 (loppuraportti)

Sisällysluettelo

1. Hankkeen tausta
2. Hankkeen tavoite
3. Vientikonsortiot-käynnistämishankkeen työpaketit
 - TP1 Osaamisprofiili
 - TP2 Markkinatutkimus
 - TP3 Konsortiomallit
 - TP4 Muiden kansainvälisten verkostojen hyödyntäminen
 - TP5 Projektin raportointi ja johtaminen
4. Työpakettien tulokset
5. Hankkeen päätapahtumat
6. Hankkeen jälkeiset jatkotoimet



1. Hankkeen tausta

Kansainvälisillä markkinoilla pyydetään tarjouksissa laajoja kokonaisuuksia, esim. kaupungin laajuisen energiahuollon kokonaisratkaisua mm. ilmanlaadun turvaamiseksi, jätteiden keräämisen, käsittelyn ja jatkojalostamisen ratkaisuja sekä kaupunkien ja maanlaajuisten älyverkkojen rakentamista. Tämän tyyppisiä ratkaisuja haetaan erityisesti kehittyvissä maissa kuten Pohjois-Afrikan maat, Lähi-itä ja Aasia.

Energy Vaasa -klusterin osaamisessa korostuu asiakkaan liiketoiminnan tunteminen sekä liiketoiminnan ja tutkimuksen yhdistäminen, jotka muodostavat kilpailukykyä alueen yrityksille. Vientikonsortiot-hanke sisältyy alueen elinvoimastrategiaan ja Vaasan kaupungin kasvuohjelmaan. Hankkeen toteutustarve on tullut Vaasan seudun energiayrityksiltä.

2. Hankkeen tavoite

Hankkeen kautta haettiin ratkaisuja, joissa alueella toimivat Energy Vaasa -klusterin yritykset voisivat toimia yhteistyössä keskenään tai tarvittaessa muiden suomalaisten yritysten kanssa suuremman kokonaisratkaisun toimittamiseksi. Kokonaisuus voi olla esimerkiksi laaja energiantuotanto-, jätehuolto- tai verkkoratkaisu, jossa vaaditaan korkealaatuista cleantech-, automaatio- ja älyverkko-osaamista tai muu merkittävä suurempi hankekokonaisuus.

Tavoitteena oli myös tehdä kohdemarkkinoiden Pohjois-Afrikka, Lähi-itä ja Aasia osalta markkinatutkimus, jonka perusteella voitaisiin paremmin kohdentaa Energy Vaasa -klusterin yritysten tarjoustoimintaa. Hankkeen aikana asetettiin myös tavoitteeksi palkata yhteisvastuullisesti yritysten kesken ”Energy Ambassador” –tyyppinen myynti- ja markkinointihenkilö, jonka tehtävänä on etsiä kyseisiltä markkina-alueilta sopivia tarjouskohteita klusterin yrityksille. Tavoitteena on keskittyä kartoittamaan sellaisia kansainvälisiä esisuunnitteluvaiheessa olevia projekteja ja tarjouskyselyjä, joihin klusterista löytyy erityisosaamista ja jota voidaan tarvittaessa täydentää muiden suomalaisten yritysten osaamisella ajatuksena ”from Energy Vaasa to Energy Finland”.

Kartoitettiin eri markkina-alueiden liiketaloudellista tuntemista, kulttuuri- ja projektiosaamista sekä yritysten ja organisaatioiden välisiä yhteistyömahdollisuuksia. Kartoittamista toteutetaan esimerkiksi Energy Days –tapahtumien yhteydessä. Lähitulevaisuuden yhteistyömahdollisuuksien lisäämiseksi solmitaan yhteistyösopimuksia sopivien tahojen kanssa, esim. Iresen Marokossa ja His Highness Office Yhdistyneissä Arabiemiraateissa.



Rakennetaan konsortiomalleja, joissa sekä suuryritykset että pk-yritykset voivat liittyä laajempaan kokonaisuuteen yhdessä tarjoamalla suurempia kokonaisratkaisuja sekä palveluja kansainvälisille markkinoille.

3. Vientikonsortiot-käynnistämishankkeen työpaketit

TP 1: Osaamisprofiili

- Energy Vaasa –klusterin yritysten osaamisprofiili ja vientimarkkinapotentiaali

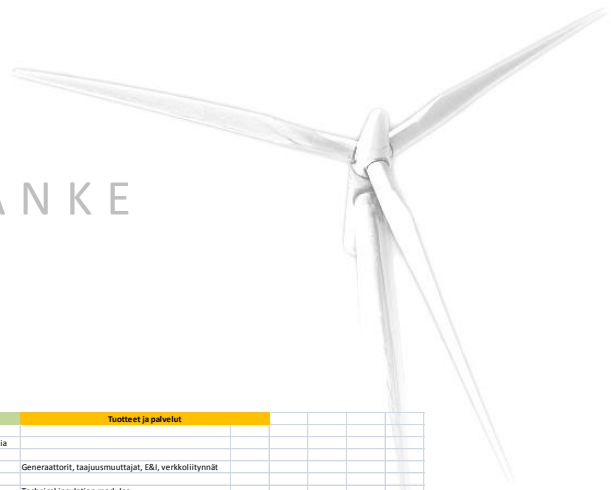
Osaamisprofiiliin listattiin 46 yritystä Vaasan energiaklusterista siten, että jokaisen yrityksen osalta osaamisprofiiliin määriteltiin yrityksen koko, tuotteiden ja palvelujen toimituslaajuus, toimitusmalli, markkina-alue sekä tuotteet ja palvelut. Yrityskohtaisten tietojen tarkempi läpi käyminen yritysten kanssa toteutettiin joko haastattelemalla puhelimitse ja/tai keskusteluissa eri tapaamisten yhteydessä.

Samassa yhteydessä yritysten kanssa käytiin läpi TP3:een liittyvät konsortiomalliasiat siten, että määriteltiin itse kunkin yrityksen mahdollinen sijoittuminen konsortion kokonaistoimitusmallissa.

Yritykset jakoutuivat siten, että isoja yrityksiä on 26 % ja pk-yrityksiä 74 %. Yrityksistä yhteensä 48 % katsoi pystyvänsä toimimaan projektien päätoimittajana ja avaimet käteen –toimituksia pystyy toteuttamaan 20 % yrityksistä.

Hankkeen alkuperäisen tarkoituksen mukaisesti osaamisprofiiliin yritykset tuli jakaa seuraavien liiketoiminnan pääalueiden mukaisesti: älyverkot, tuuli & aurinko, hajautettu energiantuotanto, kaasuverkosto, energian varastointi, energiatehokkuus, teollisuus, rakennukset, energian infrastruktuuri, kaukolämpö, CHP-laitokset, jätteestä energiaa sekä ympäristön- ja ilmanlaatu. Kyseinen pääaluejako osoittautui kuitenkin vaikeaksi toteuttaa, sillä lähes kaikki yritykset toimivat monilla eri pääalueilla. Ratkaisuna esitetään osaamisprofiiliin Tuotteet ja palvelut –kentässä tarkempi määrittely itse kunkin yrityksen liiketoiminnan pääalueista.

VIENTIKONSORTIOT-HANKE



Osaamisprofiilin malli on alla olevassa kuvassa:

Yritys	Toimituslaajuus				Toimitusmalli				Markkina-alue				Tuotteet ja palvelut	
	Iso yritys	Pk-yritys	Turn-key	Laite	Komponentti	Service	Päätoimittaja	Alihankkija	Suomi	Pohjoismaat	Eurooppa	P-Afriikka		Lähi-itä
1 ABB (2083 MEUR/5200 henk.)	X		X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	Generaattorit, laajuusmuuttajat, E&I, verkkoliittymät
2 Adiabatic (4/14)		X	X		X		X	X	X	X				Technical insulation modules
3 Ampner (2/29)		X		X		X		X	X					Power system studies, grid compliance services
4 Arcteq (4/25)		X		X			X	X	X	X	X	X	X	Protection relays and IEDs, smart grid and power metering
5 Cotec (68/1300)	X		X (mäntyöly)			X	X	X (W&ABB)	X	X	X	X	X	Project services (management & engineering & information) to energy & power industry, see Casablanca
6 Cosmos/CLS-Engineering (40/211)	X					X	X		X					Full stack industrial internet solutions
7 Danfos Drives (4600/24000)	X		X			X	X	X	X	X	X	X	X	Developing, manufacturing and delivering AC drives
8 Devatus (2/15)	X				X			X	X					Resources to manage software development projects
9 EPC Finland (4/40)	X			X			X	X	X	X			X	Manufacturing of cable harnesses and installation services
10 Engman Services (3/20)					X		X	X	X	X				Construction works, electrical installations, property maintenance
11 Escarmat (12/94)		X	X		X		X	X						Manufacturing of control centres, power control systems, sub-contracting services
12 Exova Metech (35/40/205/350)	X				X	X	X	X	X	X	X	X	X	International full service supplier in metrology
13 Fidecia (19/140)		X	X		X	X	X	X	X	X			X	Climate control and weather forecasting systems
14 Finvacon (5/97)	X			X	X		X	X	X	X				Metal and wood subcontracting, services
15 Jukolan (-/90)	X	X			(X)	X	X	X	X	X	X	X	(X)	Industrial luminaire products and services, (AT&T)
16 Kyrönmaan CNC Koneistus (4/11)	X			X			X	X						Cooling elements
17 Leinolait Group (30/240)	X		X			X	X	X	X	X			X	Piping and pressure vessels for power, marine and oil&gas industries
18 Kilkanen (Leinolait) (5/28)	X		X		X		X	X	X	X	X (W&)	X (W&)	X (W&)	Manufacturing of highly machined components for power, marine and oil&gas industries
19 T-DRILL (Leinolait) (-/80)	X		X				X	X	X	X	X (W&)	X (W&)	X (W&)	Manufacturing of high-tech tube and pipe fabrication machinery
20 Uvira (Leinolait) (-/64)	X		X		X	X	X	X	X	X	X (W& ABB)	X (W& ABB)	X (W& ABB)	Welded metal products, components and services
21 Teimec (Leinolait) (-/32)	X	X	X				X	X	X	X	X (W&)	X (W&)	X (W&)	Sheet metal products and assemblies for energy, offshore and marine industries
22 Logset (30/69)		X	X		X	X		X	X	X			X	Cut-to-length forest machines and accessories
23 Mirka (233/1073)	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	Abrasives, tools, supplementary products and complete sanding systems
24 PEPT (13/85)		X	X		X	X		X	X					Scaffolding, insulation, maintenance, lighting & electrification solutions
25 Prohac (13/120)	X				X	X	X	X	X	X	X	X	X	Project management, consulting and documentation services
26 Riika (3/30)	X			X			X	X	X	X				Cables, cable solutions and connectors
27 SK Tuote (18/120)		X	X				X	X	X	X				Ventilation and roofing solutions
28 SOP Metal (8/54)	X			X	X		X	X	X					Machine shop specializing in sub-contracting components
29 The Switch (Vaaska) (38/177)	X		X				X	X	X	X	X	X	X	Advanced drive train technology, permanent magnets and power converters
30 Tarknet (5/20)	X		X		X		X	X	X	X				Full-system and component solutions
31 Tarknet (3/25)	X				X		X	X	X	X				Project and site management, quality inspections and audits
32 LPC Print (20/300)	X				X	X		X	X	X				Magazines, direct marketing products, books and catalogues
33 Sponor Infra (35/1340)	X	X	X			X	X	X	X	X	X	X	X	Pipe systems for water, sewage, energy, electricity, telecom and data communications
34 Vamp (Schneider) (23/27)	X		X					X	X	X	X	X	X	Protection relays and arc flash protection systems for power distribution networks
35 VEO (65/350)	X		X	X		X		X	X	X	X	X	X	Automation and electrification solutions power plants and process industry
36 Wapace (18/280)		X			X		X	X	X	X	X	X	X	Technology partner for industrial businesses, information technology
37 WE Tech (4/10)		X	X			X		X	X	X				Energy efficiency solutions for ships
38 Wärtsilä Energy Solutions (479/19200)	X		X			X		X	X	X	X	X	X	Flexible base load power plants up to 600 MW
39 Wärtsilä Marine Solutions (xx/xx)	X		X			X		X	X	X	X	X	X	Marine industry solutions, power generation, engines and generating sets
40 Wärtsilä Services (xx/xx)	X				X	X		X	X	X	X	X	X	Complete lifecycle power solutions for marine and energy markets
41 Osterberg Group (28/135)		X	X		X		X	X	X	X			X	Injection molding of plastic components, machining, welding of metal, manufacturing of machinery
42 Manor (Osterberg) (6/25)	X			X			X	X	X	X				Piping products and steel structures
43 K&N Tool (Osterberg) (2/8)		X		X			X	X	X	X				Manufacturing of service tools and special machined components
44 Petsmo Products (Osterberg) (9/16)		X	X			X		X	X	X				Manufacturing of special machinery
45 Wei-Mach (Osterberg) (6/28)		X			X		X	X	X	X				Machining of demanding mechanical parts
46 Osterberg Plastics (Osterberg) (9/38)		X			X		X	X	X	X				Injection molding of plastic components, assembly, imprinting
	26,10 %	73,90 %	19,60 %	43,50 %	26,10 %	54,30 %	47,80 %	65,20 %	100,00 %	91,30 %	84,80 %	43,50 %	45,65 %	54,35 %



Ohjausryhmän päätösten mukaisesti muodostettiin työryhmä määrittelemään hankkeen yritysten erityisosaamisten markkinointimateriaalia korkean tason päättäjille. Materiaalissa keskitytään erityisesti kokonaistaloudellisuus- ja ympäristönäkökohtiin kuitenkin unohtamatta korkeaa teknologista osaamista ja laatua sekä innovatiivisuutta. Työryhmän muodostivat Citec, ABB ja Wärtsilä.

Tavoitteena oli klusterin erityis- ja kokonaisosaamisen esittäminen sopivalla 3 D-mallilla (typical eco system), jossa animaation avulla näytetään kokonaiskuva klusterin osaamisesta ja toimituslaajuudesta. Animaatio keskittyy suurempiin toimituskokonaisuuksiin ja ratkaisuihin eikä niinkään yrityskohtaisiin tuotekuvauksiin.

[Linkki: 3 D -malli.](#)

TP 2: Markkinatutkimus

- Kartoitetaan ja tutkitaan valittuja markkina-alueita: Pohjois-Afrikka, Lähi-Itä, Aasia

Markkina-analyysien tekemisestä vastasi Vaasan yliopisto yhteistyössä Oy Merinova Ab:n kanssa ja niiden tekemisessä hyödynnettiin organisaatioiden paikallistuntemusta siten, että Oy Merinova Ab:n Maissa Ftiti avusti Pohjois-Afrikan osalta ja Vaasan yliopiston Maqsood Sandhu Lähi-idän ja Aasian osalta.

Markkina-analyysiin valittiin kolme markkina-alueetta: Pohjois-Afrikka, Lähi-itä ja Aasia. Markkinatutkimus tehtiin markkina-aluekohtaisesti ja kaikkien kolmen alueen analyysit ovat rakenteeltaan samanlaisia.

Pohjois-Afrikan markkinatutkimuksen osalta keskityttiin Tunisiaan, Algeriaan ja Marokkoon. Algeriassa vuonna 2015 ja Marokossa vuonna 2017 järjestettyjen Energy Days –tapahtumien ansiosta saatiin markkinatietoa alueesta ja sen toimijoista sekä projekteista.

Lähi-idän markkina-alueen osalta keskityttiin seuraaviin maihin: Arabiemiraatit, Qatar, Saudi-Arabia, Oman, Kuwait ja Bahrain. Yhdistyneiden Arabiemiraattien Dubaissa 28.-29.11.2017 järjestetyn Energy Days 2017 Dubai –tapahtuman osalta yhtenä tarkoituksena oli kerätä markkinatietoa markkinatutkimusta varten. Markkinatutkimuksen taustatiedon keräämisessä otettiin yhteyttä myös Suomen suurlähettiläisiin Pekka Voutilaiseen ja Riitta Swaniin, jotka tavattiin Vaasassa 7.9.2017.

VIENTIKONSORTIOT - HANKE



Aasian markkina-alueen osalta kohdemaiksi valittiin seuraavat maat: Thaimaa, Malesia, Singapore, Indonesia ja Vietnam. Aasian markkina-alueen tarkempi tarkastelu ja Energy Days –tapahtuman järjestäminen Singaporessa tapahtuu hankkeen ohjausryhmän päätöksen mukaisesti tämän hankkeen jälkeisessä AIKO-projektissa. Energy Days Singapore 2018 –tapahtuma järjestetään syksyllä 2018.

Valituilla markkina-alueilla on kaikilla paljolti samanlaisia piirteitä, sillä niillä on tavoitteena siirtyä öljy- ja kaasuriippuvuudesta kestävien ja uusiutuvien energiaratkaisujen suuntaan. Samalla ne pyrkivät muuttamaan kansantaloudellista riippuvuuttaan raaka-aineista kohti pidemmälle jalostettuja tuotteita ja palveluja.

Maiden hallituksilla ja päättäjillä on suuri vaikutus päätöksentekoprosesseissa, mikä tarvittaessa mahdollistaa nopeidenkin päätösten tekemisen suurissa projekteissa. Laajat ja isot projektit vaativat kuitenkin teknologista osaamista ulkomailta, mikä mahdollisesti edesauttaa myös suomalaisia yrityksiä etabloitumaan ja saamaan projekteja kyseisiltä markkinoilta.

Lyhyt yhteenveto maittain eri markkina-alueilta seuraavasti:

1. Algeria
 - a. Aurinkovoima

2. Tunisia
 - a. Aurinkovoima
 - b. Tuulivoima

3. Marokko
 - a. Jäte ja biomassa (kiinteä jäte)
 - b. Aurinkovoima, tuulivoima, vesivoima

4. Yhdistyneet Arabiemiraatit
 - a. Puhtaat ja uusiutuvat energiaratkaisut
 - b. Maakaasu
 - c. Matalahiiliset ratkaisut
 - d. Jätteestä energiaa -ratkaisut

5. Qatar
 - a. Verkkojen rakentaminen
 - b. Uusiutuvien energioiden projektit: aurinkovoima, suolanpoisto



6. Saudi-Arabia
 - a. Voimantuotannon kapasiteettilaajennukset yhdistettynä polttoaineen käytön joustavuusvaatimusten parantamiseen
 - b. Uusiutuvat energiaratkaisut yleensä: tuulivoima, aurinkovoima
 - c. Ratkaisut verkkojen kuormitusten tasaamiseksi
 - d. Jätteestä energiaa -ratkaisut

7. Oman
 - a. Energiamarkkinaratkaisut: tariffisysteemit, trading
 - b. Aurinkovoimaprojektit
 - c. Teknologiansiirto ja paikallisen teknillisen koulutuksen yhdistäminen siihen

8. Kuwait
 - a. Aurinkovoima ja erityisesti CSP

9. Bahrain
 - a. Voimalaitosten uudistaminen
 - b. Uusiutuvat energiaratkaisut

Myynnin ja markkinoinnin osalta jokainen markkina-alue ja maa on hoidettava erikseen ja yhteydenpito on aloitettavamahdollisimman korkealta tasolta, esim. hallitustasolta.

Kokonaistarjouksissa on keskityttävä tehdas- ja laitostason ratkaisuihin sekä käytön aikaiseen tukeen.

Tarjouksissa on keskityttävä uusiutuvien energioiden ratkaisuihin yhdistettynä ympäristöystävällisyyteen ja korkeaan teknologiseen osaamiseen.

Otettava huomioon mahdollisuus tarjota teknologiansiirtoon liittyvää osaamista, jolla vähennetään kohdemaan työttömyyttä ja parannetaan teknologista osaamista.

[Linkki: Executive Summary.](#)

TP 3: Konsortiomallit

- Energy Vaasa –klusterin yritysten nykyiset toimintamallit ja niiden soveltaminen vastaamaan energiaklusterin osaamisprofiilia vastaavia tarjouksia sekä konsortiojohtajien identifiointi

VIENTIKONSORTIOT - HANKE



Energy Vaasa -klusterin käyttämistä konsortiomalleista esimerkkinä voidaan mainita Wärtsilän ja ABB:n toteuttama Kiisan voimalaitosprojekti Virossa, jossa Wärtsilä valitsi ABB:n kumppanikseen Viron kantaverkkoyhtiön tilaaman kahden huipputeknologialla varustetun varavoimalaitoksen suunnitteluun ja toteutukseen. Wärtsilällä oli laitostoimituksen kokonaisvastuu perustuksista käyttöönottoon ja liitännästä suurjänniteverkkostoon. ABB toimitti Wärtsilälle generaattorit, ohjausjärjestelmät ja sähköaseman.

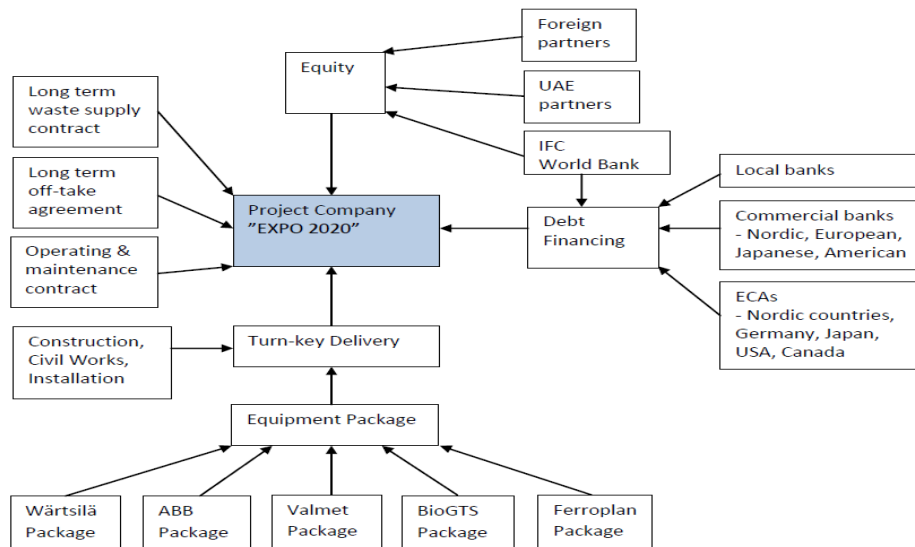
Konsortiomallien laatimisen osalta keskityttiin aluksi kahteen malliin: 1) kysyntä- ja ratkaisulähtöinen, joka vastaa kulloisenkin projektin tarvetta eri markkina-alueilla ja 2) klusterilähtöinen, joka muodostetaan klusteri- ja mahdollisesti muiden suomalaisten yritysten kesken ja haetaan sille sitten sopivia projekteja eri markkina-alueilta.

Hankkeen edetessä todettiin, että konsortiomallin runkona on järkevintä hyödyntää Energy Vaasa –klusterin ja/tai muiden suomalaisten yritysten jo käyttämiä konsortiomalleja. Konsortiomallia täydennetään sitten muilla suomalaisilla yrityksillä riippuen tarjottavan projektin laajuudesta.

Konsortiomallissa ei oteta kantaa mahdollisiin kansallisiin ja kansainvälisiin projektirahoitusjärjestelyihin, riskeihin ja vastuisiin, sillä ne ovat projektikohtaisesti erikseen neuvoteltavia asioita. Yleisperiaate on kuitenkin se, että projektin riskit ja vastuut yleensä jakautuvat konsortiossa olevien yritysten toimituslaajuuksien suhteessa. Konsortiojohtajalle maksetaan yhdessä sovittu korvaus, esim. x % kokonaistoimituksen arvosta. Samoin kokonaistoimituksen hinnoittelu perustuu ”open book” –periaatteelle, sillä katetta katteelle hinnoittelu johtaa hintakilpailukyvyn menettämiseen.

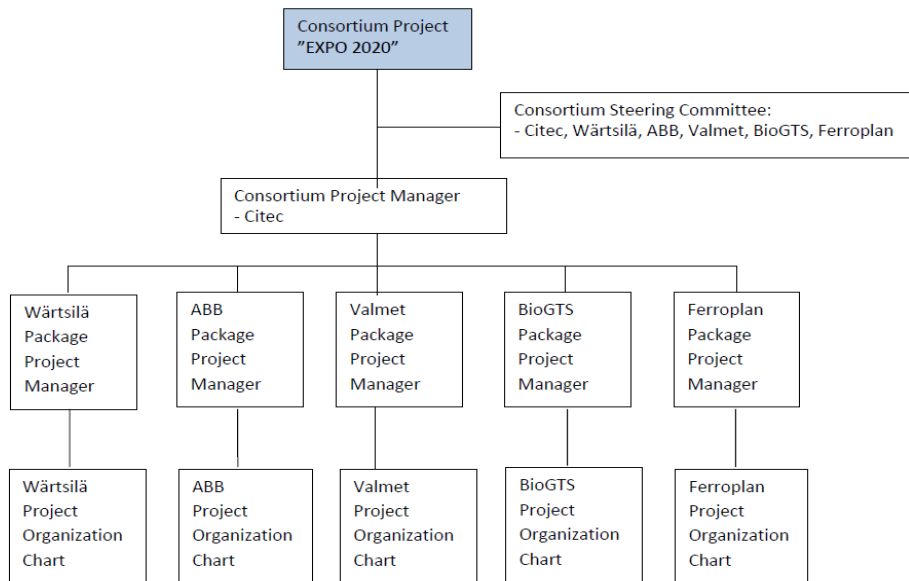
Alla olevassa toimitusmallissa on käytetty esimerkkinä Yhdistyneisiin Arabiemiraatteihin rakennettavaa Expo 2020 –maailmannäyttelyä, jossa yhtenä tärkeänä projektina tulee olemaan koko jätehuollon ratkaiseminen. Sen pohjalta on alustavasti keskusteltu eri yritysten kesken ja laadittu alla oleva esimerkki mahdollisesta konsortiomallista.

VIENTIKONSORTIOT-HANKE



Kyseisen Expo 2020 –projektin osalta on kehitetty projektin toteutusmalli, jossa Citec toimii konsortiojohtajana. Citecin rooli korostuu erityisesti sellaisissa kokonaistarjousprojekteissa, joissa yhdelläkään konsortioon osallistuvalla yrityksellä ei ole selvästi suurinta toimitusosuutta, mikä on tilanne juuri Expo 2020 –projektissa. Koko waste-to-energy –projektin ja sen jätteen synnystä lopputuotteen valmistamiseen asti, esim. biodiesel, pystyy hoitamaan seuraavat yritykset yhdessä: Citec, Wärtsilä, ABB, Valmet, BioGTS ja Ferroplan.

Alla on esitetty yksi mahdollinen esimerkki Expo 2020 -projektiin liittyvän konsortion projektiorganisaation pelkistetystä toteutusmallista.



Jätteiden käsittelyyn ja jatkojalostamiseen liittyvien projektien tärkeyttä ja ajankohtaisuutta korostaa 31.1.2018 julkaistu maailman suurin energy-from-waste –laitos Dubaissa. Kyseisen laitoksen toimittaa sveitsiläinen cleantech-yritys Hitachi-Zosen-Inova yhteistyössä belgialaisen BESIX rakennusyrityksen kanssa. Projektin toteutustapa on EPC (engineering, procurement, construction) avaimet käteen –periaatteella. Laitoksen käsittelykapasiteetti on 5000 tonnia yhdyskuntajätettä vuorokaudessa.

Tarjouspyyntöjen käsittelyn osalta toimintamalli ja käsittelyprosessi on sellainen, että klusteriyrityksille saapuvat kokonaistoimitusten tarjouspyynnöt ohjataan Citecille, joka konsortiojohtajan roolissa käy tarjouspyynnöt läpi ja selvittää klusteriyritysten osalta mahdollisuudet yhteisen tarjouksen tekemiseen.

Osaamisprofiliin valittujen yritysten osalta vajaan 20 yrityksen kanssa käytiin keskusteluja konsortiomallin muodosta ja siitä, miten yritykset siihen sijoittuisivat. Samalla arvioitiin yritysten mahdollisuutta toimia kokonaistoimitusten vetäjinä eli konsortiojohtajina.

TP 4: Muiden kansainvälisten verkostojen hyödyntäminen

- Business Finland, Finnpartnership, Cleantech Finland, Vanguard Initiative, Saksalais-suomalainen kauppakamari



Kansainvälisten verkostojen hyödyntäminen tapahtuu eri tapahtumien, messujen ja konferenssien yhteydessä, esim. Vanguard ADMA/ERM Energy, WindNODE (European Perspectives on Smart Energy Systems), Wind Finland 2017, Business Finlandin tilaisuudet ja Vaasan energiaviikko.

Oy Merinova Ab ja Business Finland ovat sopineet yhteistyöstä erillisten tapahtumien järjestämisestä yhdessä. Itse kutakin tapahtumaa varten laaditaan erillinen yhteistyösopimus.

TP 5: Projektin raportointi ja johtaminen

Projektin raportointi ja johtaminen tapahtui projektisuunnitelman mukaisesti ohjausryhmän kokouksissa. Raportointi tapahtui pääosin kokouksista laadittujen pöytäkirjojen ja kokousmateriaalin avulla.

Projektista laadittiin väliraportti 30.6.2017 ja loppuraportti 28.2.2018.

4. Työpakettien tulokset

Työpakettien tuloksena syntyi kuvaus Energy Vaasa –klusterista valittujen yritysten osaamisprofiilista sekä markkinatutkimustietoa valituilta kolmelta markkina-alueelta.

Samoin laadittiin prosessikuvaus uusista konsortio- ja toimintamalleista. Tavoitteena oli luoda ja rakentaa konsortiomalli, jossa sekä suuryritykset että pk-yritykset voivat toimia yhdessä osana laajempaa kokonaisuutta tarjoten kokonaisratkaisuja ja –palveluja kansainvälisille markkinoille. Laaditun konsortiomallin pohjalta tavoitteena on, että jatkossa sitä kokeiltaisiin käytännössä esimerkiksi waste-to-energy –tyyppisessä tarjousprojektissa.

Työpakettien tuloksena syntyi myös yhteistyösopimuksia eri markkina-alueille, joiden pohjalta suomalaiset yritykset voivat jatkaa neuvottelujaan mahdollisten yksittäisten tarjousten tekemiseksi eri projekteihin.

Yritysyhteistyön ja T&K&I-toiminnan lisääntyminen tapahtuu ensivaiheessa konsortiomallin sisäänajossa, jossa yritykset hakevat yhdessä kokonaisvaltaisen prosessiratkaisun waste-to-energy –tyyppiseen projektiin. Tämän tuloksena sekä Pohjanmaan että muiden suomalaisten teollisuusyritysten liiketoiminta kasvaa ja vienti lisääntyy.



Hankkeessa laadittiin myös malli klusterin erityis- ja kokonaisosaamisen esittämiseksi sopivalla 3 D-mallilla (typical eco system), jossa animaation avulla näytetään kokonaiskuva klusterin osaamisesta ja toimituslaajuudesta. Animaation tarkoituksena on antaa kuva suuremmista toimituskokonaisuuksista ja ratkaisuisista.

Energy Vaasa -klusterin osaamisessa korostuu asiakkaan liiketoiminnan tunteminen sekä liiketoiminnan ja tutkimuksen yhdistäminen. Klusterin yritysten avuksi tullaan palkkaamaan yritysten yhteiskustannuksella myynti- ja markkinointihenkilö, jonka tehtävänä on etsiä kyseisiltä markkina-alueilta sopivia tarjouskohteita klusterin yrityksille. Tavoitteena on keskittyä kartoittamaan sellaisia kansainvälisiä esisuunnitteluvaiheessa olevia projekteja ja tarjouskyselyjä, joihin klusterista löytyy erityisosaamista ja jota voidaan tarvittaessa täydentää muiden suomalaisten yritysten osaamisella.

Hankkeen käynnistysvaiheen jälkeen tarkoituksena on jatkaa hanketta AIKO-hankkeena 30.4.2019 asti ja pidemmän aikavälin tavoitteena on sellainen tilanne, jossa toimintaan syntyy kannattava konsortio-rahoitus.

5. Hankkeen päätapahtumat

The Moroccan Finnish Energy Forum, Energy Days Casablanca, 23.-24.5.2017.

Hankkeen yrityksistä tapahtumaan osallistuivat Ensto, Citec, ABB, Wärtsilä, ja Satel sekä hankkeen ulkopuolisista yrityksistä BioGTS ja Nocart. Marokosta tapahtumaan osallistui noin 40 tärkeintä yritystä ja organisaatiota. Tapahtuman aikana Iresen ja Merinova allekirjoittivat kaksi yhteistyösopimusta sekä Satel ja Sacem allekirjoittivat jälleenmyynti- ja jakelusopimuksen. Tapahtuman järjestettiin palautepalaverit 2.6.2017 (Satel, Vantaa), 16.6.2017 (Merinova, Vaasa) ja 29.6.2017 (Citec, Vaasa).

Smart Regions 2.0 –tapahtuma Helsingissä 1.-2.6.2017.

Tapahtuman aikana käytiin hanketta läpi eri kansainvälisten verkostojen kanssa.

Työryhmän Citec, ABB, Wärtsilä muodostaminen 3.10.2017.

Työryhmä määritteli hankkeen yritysten erikoisosaamisen markkinointimateriaalin sisältöä ja esitysmuotoa korkean tason päättäjille. Tuloksena laadittiin klusterin erityis- ja kokonaisosaamisen esittäminen sopivalla 3 D-mallilla (typical eco system), jossa animaation avulla näytetään kokonaiskuva

VIENTIKONSORTIOT - HANKE



klusterin osaamisesta ja toimituslaajuudesta. Animaatio keskittyy suurempiin toimituskokonaisuuksiin ja ratkaisuihin eikä niinkään yksittäisten yritysten tuotekuvauksiin.

Energy Days 2017 Dubai –konferenssi 28.-29.11.2017.

Suomesta konferenssiin osallistuivat seuraavat yritykset: Fortum, GreenEnergy Finland, Outotec, BioGTS, Konecranes, Citec ja Wärtsilä. Lisäksi siihen osallistuivat Vaasan kaupunki ja Merinova sekä Suomen suurlähettiläs Riitta Swan.

Konferenssin arvovaltaiset osallistujat olivat Sheikh Hamdan bin Mohammed bin Zayed Al Nahyan ja Sheikha Hind A. Alaziz Al Qassimi. Sheikin isä on Arabiemiraattien kruununprinssi Sheikh Mohammed bin Zayed Al Nahyan ja hänen setänsä on Arabiemiraattien nykyinen presidentti Sheikh Khalifa bin Zayed Al Nahyan sekä hänen isoisänsä on Arabiemiraattien perustaja Sheikh Zayed bin Sultan Al Nahyan.

Konferenssin aikana allekirjoitettiin seuraavat yhteistyösopimukset:

- Oy Merinova Ab:n ja Dubai Carbonin välinen yhteistyösopimus ("This collaboration will include knowledge sharing activities, relationships facilitation as well as provide advisory services").
- Oy Merinova Ab:n ja His Highness Office (Sheikh Hamdan bin Mohammed bin Zayed Al Nahyan) välinen yhteistyösopimus ("This collaboration agreement will include knowledge sharing activities and relationship facilitation in order to introduce companies with business opportunities to the First Party").
- Lisäksi tapahtuman jälkeen BioGTS ja GreenEnergy Finland ovat aloittaneet Oy Merinova Ab:n avustamana yhteistyösopimusneuvottelut His Highness Officen kanssa.

Tapahtuman ja järjestelyjen osalta saatiin positiivista palautetta sekä suomalaisilta yrityksiltä että paikallisilta toimijoilta. Tapahtuman onnistumisesta johtuen Alleem Energy Congress valitsi Oy Merinova Ab:n saamaan Alleem Water & Energy Award 2018 –tunnustuksen kategoriassa, jonka aihe on Renewable Innovation of the Year. Tunnustus luovutettiin heidän järjestämänsä kongressin yhteydessä 15.2.2018 Sharjahissa.

Suomalaisten yritysten ja His Highness Officen toivomuksesta tapahtuman jatkona järjestetään kohdennetumpi yritysten vierailu vuoden 2018 loppupuolella. Tapahtuman järjestelyjen osalta Oy Merinova Ab ja Business Finland allekirjoittavat yhteistyösopimuksen. Tapahtuman aiheet ovat alustavasti waste-to-energy, energy storage ja smart grids.

VIENTIKONSORTIOT-HANKE



Projektin sisäiset palaverien pitopaikat ovat olleet Oy Merinova Ab ja Vaasan yliopisto.

Ohjausryhmän kokouksia järjestettiin yhteensä kuusi (6) kappaletta, joista neljä (4) vuonna 2017 ja kaksi (2) vuonna 2018. Kokouspaikkoina olivat Vaasan kaupungin Hallintotalo ja Oy Merinova Ab.

6. Hankkeen jälkeiset jatkotoimet

Hankkeen käynnistysvaiheen jälkeen hanke jatkuu AIKO-hankkeena 30.4.2019asti ja pidemmän aikavälin tavoitteena on saavuttaa sellainen tilanne, jossa toimintaan syntyy kannattava konsortio-rahoitus.

Energy Days Singapore järjestetään syksyllä 2018. Tapahtuman järjestelyt on jo aloitettu.