



Vesilaitosyhdistys
Vattenverksföreningen VVY

Vesihuoltopäivät / Jyväskylä
Ke 15.5.2019

Vesihuoltolaitokset kansainvälisen toiminnan partnereiksi


Paul Silfverberg
Planpoint Oy

HALLITUKSEN KÄRKIHANKE


15.5.2019 Paul Silfverberg

1

Miksi tarvitsemme kansainvälistymistä?



- Suomen vesihuollon jatkuva kehittäminen edellyttää alan **kansainvälisen kehityksen aktiivista seurantaa ja hyvien käytäntöjen tuontia Suomeen**
- Kansainvälinen yhteistyö on myös keino luoda **mielenkiintoisia työnkuvia** vh-laitosten henkilöstölle => alan kiinnostavuus
- Vesihuoltolaitokset voivat olla hyviä kumppaneita vesialan **viennissä**
 - Asiakkaalle saadaan kumppaniksi myös vertaisorganisaatio
 - Hankkeissa edellytetään usein myös vh-laitoksen operointi- ja johtamisosaamista
 - Vh-laitoksesta löytyy hyvää osaamista projekteihin kuuluvaan instituutionaaliseen kehitykseen ja operointikoulutukseen
- Suomalaiset vh-laitokset ovat myös **referensseinä** suomalaiselle teknologialle



Vesilaitosyhdistys
Vattenverksföreningen VVY

2

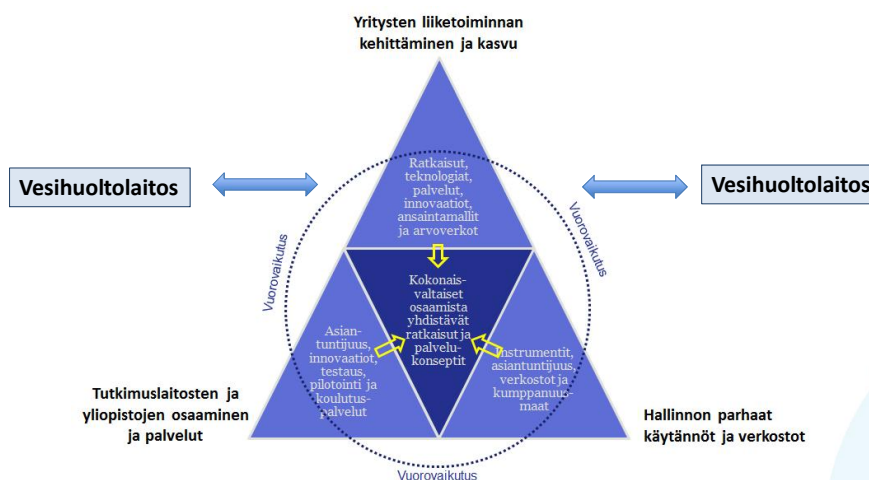
Kansainvälisyydellä on monia tasoja

- Kansainvälistyminen kattaa hankkeessa laajan spektrin:
 - Alan kansainvälisen kehityksen aktiivisempi **seuraaminen**
 - Aktiivinen **osallistuminen** alan kv-konferensseihin; esitysten pitäminen
 - Mukanaolo **kv-verkostoissa**; esim. European Benchmarking Cooperation EBC, Water Supply and Sanitation Technology Platform WssTP, IWA:n työryhmät, TAG
 - Yritysten asiakkaiden **vierailujen isännöintiä**; teknologian esittelyä
 - **Hankekumppanuudet** (vientihankkeet, T&K)
 - **Laitoskumppanuudet** (Water Operator Partnerships (WOP), twinning)
- Kansainvälisen toiminnan kenttä on laaja
 - Pohjoismainen yhteistyö (+ Baltia)
 - Eurooppalainen yhteistyö
 - Venäjä ja IVY-maat
 - Kehittyvät maat: Kaupalliset hankkeet ja kehitysyhteistyö



3

Visio: Kokonaisvaltaiset ratkaisut



4

Hankkeen tavoitteet

Tavoite: Vahvistaa vesialan kansainvälistymistä ja alan vientiä luomalla toimintamalleja vesihuoltolaitosten osallistumiselle kansainväliseen toimintaan ja hankkeisiin.

Taustavisiio:

- Oppiminen kansainvälisistä kokemuksista
 - Mielenkiintoisten työurien kehittäminen vh-laitoksessa => uusien osaajien saaminen alalle
 - Vesialan viennin vahvistaminen: Vh-laitosten kumppanuushankkeet ja yhteistyö vientiyriyten kanssa
- 1) Taustaselvitykset sekä käytettävissä olevien resurssien ja kiinnostuneiden tahojen identifiointi
 - 2) Koulutus ja sidosryhmien aktivointi
 - 3) Toiminta- ja rahoitusmallien kehittäminen
 - 4) Pilottien käynnistäminen



5

Kokemuksia maailmalta

- Päämotiivit: oppiminen, mielenkiintoa työhön, solidaarisuus
- Osa laitoksista aktiivisia kv-verkostoissa: oppimista ja imagoa
- Aktiivista mukanaoloa kv-tapahtumissa; esitysten pitämistä
- Hankkeet: yhtiön kautta toimiminen helpointa
- Aktiivisuus maan omissa verkostoissa tärkeä pohja
- Vesilaitosyhdistysten aktiivisuus kv-toiminnan edistäjinä kasvanut
- Verrattuna muihin maihin Suomen heikkoutena leader-yriyten puute ja yliopistojen heikommat resurssit
- Kulttuurinen lähtökohta: yritetäänkö yksin vai mietitäänkö alusta lähtien että kenen kanssa?

6

Esimerkkinä Hollanti



- Lainsäädäntö: Vh-laitos voi käyttää 1 % liikevaihdostaan kv-toimintaan => tällä generoidaan muuta rahoitusta
- Selkeä fokus **WOP-toiminnassa** (ei voittoa tavoittelevaa)
- Kaupalliset hankkeet (kannattavuustavoite)
 - Tehdään jonkin verran; laitos "alikonstultina"; FIDIC-tyyppiset sopimukset
 - WOP:t olleet alusta myös joillekin vientihankkeille
 - Operointihankkeiden riskitaso todettu liian suureksi
- Toiminta käynnistyi hyvin pienestä 2000-luvun alussa => nyt yhteensä lähes 30 miljoonan liikevaihto
- Toimitaan vh-laitosten omistamien yritysten kautta
- Imagon rakennus ja hyväksyntä: Vh-laitoksen oma rahasto



7

Vh-laitosten kv-hanketoiminnan vaihtoehdot

- Kumppanuushankkeet (**Water Operator Partnership WOP**)
 - Luonteva toimintamalli; räätälöidään kumppanien intressien mukaan
 - Kaikki osapuolet oppivat
 - Voi olla käynnistysalustana myös muille hankkeille
- Kumppanina **vientihankkeissa**
 - Alikonsultin rooli: kapasiteetin kehittäminen
 - Vh-laitoksen omien intressien täytyminen?
- Kansainväliset **t&k –hankkeet**
 - Partnerin rooli
 - Vetäjänä t&k-instituutti



8

Lähtökohtia

- Tärkeää määritellä **selkeä strategia**
 - Mihin pyritään?
 - Strategiset tavoitteet: mitä itselle + mitä partnereille
 - Keiden kanssa toimitaan?
 - Partnerit maailmalla ja verkostot Suomessa
- **Rahoitus**
 - Oma rahoitus: paljonko toimintaan varataan omaa rahoitusta + työtä?
 - Tarvitaan tueksi kansallista rahoitusta
 - Avoimella viestinnällä varmistettava toiminnan hyväksyttävyyttä



9

Hanketoiminnan organisoinnista

- Kukin vh-laitos toimii itsenäisesti
 - Toiminta puhtaasti omien intressien ja resurssien pohjalta
 - Vaatii vh-laitokselta omaa projektin hallintaresurssia/osaamista
 - Ei liiemmin synergioita, mutta oma intressi helpommin hallittavissa
 - Toiminta voidaan yhtiöittää vh-laitoksen omistamaan yhtiöön
- Vh-laitosten yhteinen "vientiyhtiö"
 - Palvelun tuottaja vh-laitokselle: Hankkeen hallinta ja rahoituksenhankinta
 - Erikoistunut hankehallinnan ja rahoituksen osaaminen
 - Selkeä kontaktpiste muille toimijoille (yritykset, T&K-instituutit)
 - Voi mahdollistaa synergiaa, mutta onko liian kaukana laitoksesta?
 - Helpompi kasvattaa liiketoimintaa



10

Lähtökohtia

- Hankkeiden **riskitason on oltava pieni**
 - Taloudellinen riski
 - Maineriski
 - Ei saa haitata perustoimintaa vaan tuotava lisäarvoa siihen
- Hankkeen oltava kiinnostava myös itselle (laitos + mukana oleva henkilöstö) ja mahdollistaa **omaa oppimista**
- Omistajan ja kuluttajien **hyväksyntä** tärkeää
- Fokus **kumppanuustoiminnassa** (WOP): kehitysmaat, joissa Suomella edustusto
- Myös **vientihankkeet** alikonsultin roolissa



11

Vh-laitosten vientiyhtiö?

- Toiminta yhtiön kautta
 - Voidaan kehittää tarvittava hankehallinta- ja rahoitusosaaminen
 - Riskien minimointi
 - Resurssien kasvattaminen portfolion kehittyessä
- Kotipesä?
 - VVY / Jokin suurista vh-laitoksista
- Käynnistäminen
 - Alustava liiketoimintakonsepti (kevät 2019)
 - ”Markkinointi” laitoksille => mukaan lähtijät (alustavat kiinnostukset syksy 2019)
 - Yksityiskohtainen liiketoimintasuunnitelma (syksy 2019)
 - Käynnistäminen (kevät 2020)
 - Resurssitarve alussa: Vetäjä + hallintotukipalvelut
 - Tarvittava peruspääoma 100.000 – 200.000 euroa?



12

Rahoitusmahdollisuuksia

- MMM valmistelemassa uutta rahoitusinstrumenttia WOP-toimintaan
 - 300.000 euroa / 3 vuotta
 - Ensimmäinen haku jo 2019
- EU:ssa valmisteilla myös Afrikkaan suuntautuva WOP-rahoitus
 - 2019-2022
 - Rahoitus 100.000 – 500.000 / WOP; yhteensä noin 7 miljoonaa euroa
 - Hallinnointi GWOPA
- Finnpartnership: liiketoiminnan kehittäminen ja etablointi kohdemaahan
 - Yrityksen hankkeeseen linkitetty tukihanke (rahoitus 80 %)
- EU:n Interreg, ENI- ja T&K-rahoitukset
 - Rahoituskaudet loppumassa, uudet ohjelmat 2021 alkaen?



GWOPA
Global Water Operators Partnership Alliance

UN HABITAT
FOR A BETTER URBAN FUTURE

Vesilaitosyhdistys
Vattenverksföreningen VVY

13

Vh-laitos kestävän kehityksen tekijänä

**Puhdas vesi ja
sanitaatio**



6.5.2019 14 Esilintjän nimi

Vesilaitosyhdistys
Vattenverksföreningen VVY

14



Vesilaitosyhdistys
Vattenverksföreningen VVY

Lisätietoja:

Ratamestarinkatu 7 B
00520 HELSINKI

Puhelin 09 868 9010
Sähköposti vv@vv.fi
www.vv.fi

6.5.2019 15 Esiintyjän nimi