



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Nea Vuorinen

KLUSTERIEN VAIKUTUS YRITYSTEN KAN- SAINVÄLISTYMISEEN

Liiketalous
2023

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Nea Vuorinen
Opinnäytetyön nimi	Klusterien vaikutus yritysten kansainvälistymiseen
Vuosi	2023
Kieli	suomi
Sivumäärä	51 + 2 liitettä
Ohjaaja	Teemu Myllylä

Globalisaatio ja kasvava kilpailu yritysmaailmassa luovat yrityksille jatkuvaa painetta pyrkiä kansainvälisille markkinoille. Kansainvälistyminen on tärkeää, sillä se tuo yritykselle lisää näkyvyyttä sekä asiakkaita, kasvattaa yrityksen tulosta ja ennen kaikkea tuo paljon uusia mahdollisuuksia. Kansainvälistyminen vaatii kuitenkin paljon resursseja, kontakteja sekä tietämystä uusimmista teknologioista. Klustereita voidaan pitää yhtenä keinona yritysten kansainvälistymiseen, sillä ne tarjoavat paljon erilaisia etuja jäsenyrityksilleen. Tässä opinnäytetyössä halusin tutkia, voiko yritys kansainvälistyä klusterin tarjoamien hyötyjen avulla.

Tutkimuksen teoreettisessa viitekehyksessä käydään läpi, mitä klusteri käsitteenä tarkoittaa, millaista klusteritoiminta on Suomessa ja mitä synergia tarkoittaa klusterissa. Lisäksi perehdytään klusterin rooliin yritysten kansainvälistymisessä ja tarkastellaan klusterin etuja, kuten verkostoitumista, innovaatiota sekä tuottavuuden kasvua. Tutkimus tehtiin määrällisenä tutkimuksena neljälle eri klusterille, jotka olivat EnergyVaasa, Tech Turku, ICT Oulu sekä Oulu Automation.

Tutkimuksesta selviää, että yrityksen omalla aktiivisuudella ja tavalla hyödyntää klusterin etuja on paljon merkitystä siihen, onnistuuko yritys kansainvälistymään klusterin kautta. Suurin osa vastaajista (89,3 %) piti klusterin tuomia verkostoitumismahdollisuuksia merkittävimpanä hyötynä yrityksen kansainvälistymiselle.

ABSTRACT

Author	
Title	The Role of Clusters in Company Internationalization
Year	2023
Language	Finnish
Pages	51 + 2 Appendices
Name of Supervisor	Teemu Myllylä

Globalization and growing competition in the business world create constant pressure for companies to strive for international markets. Internationalization is important, because it brings companies more visibility and customers, increases profit and, above all, brings a lot of new opportunities. However, internationalization requires a lot of resources, contacts, and knowledge of the latest technologies. Clusters can be considered as one way for companies to internationalize, as they offer many different advantages to their members. This study shows whether clusters can really help the internationalization of companies.

The theoretical study contains the themes such as the concept of cluster, what cluster operations are like in Finland and what synergy means in a cluster. In addition, the study examined what the role of the cluster in the internationalization of companies is. The study also examined the benefits of the cluster, such as networking, innovation, and productivity growth. The study was conducted as a quantitative study for four different clusters, which were EnergyVaasa, Tech Turku, ICT Oulu, and Oulu Automation.

The research showed that the company's own activity and the way it utilizes the cluster's benefits has a lot to do with whether the company succeeds in internationalizing through the cluster. Most of the respondents considered the networking opportunities brought by the cluster to be the most significant benefit for the company's internationalization.

Keywords	cluster, innovation, internationalization, synergy, networking
----------	--

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO.....	8
1.1	Tutkimuksen tavoitteet.....	9
1.2	Tutkimuksen rakenne	9
2	KLUSTERI.....	10
2.1	Klusterin määritelmä.....	10
2.2	Vaatimukset klusteriin liittymiselle.....	11
2.3	Klusteritoiminta Suomessa	11
2.3.1	Avainklusterit	12
2.3.2	Metsäklusteri	13
2.3.3	NordicHub	13
3	SYNERGIA.....	14
3.1	Synergian määritelmä	14
3.2	Synergia klusterissa.....	14
3.2.1	Edellytykset	14
3.2.2	Synergistisen vaikutuksen rakenne.....	15
4	KLUSTERIEN ROOLI YRITYKSEN KANSAINVÄLISTYMISSÄ.....	17
4.1	Klusterien kansainvälistyminen	17
4.2	Klusteri apuna yritysten kansainvälistymiseen.....	18
4.2.1	Kansainvälistymiskäyttäytyminen.....	18
4.2.2	Ulkomaalaiset suorat sijoitukset.....	20
4.3	Minkälaista hyötyä yritys voi saada klusterista?	20
4.3.1	Tuottavuuden kasvu.....	20
4.3.2	Kilpailuetu ja innovaatio.....	21
4.3.3	Verkostoituminen	22
4.3.4	Parempi näkyvyys.....	23

4.4	Klusterin haittapuolet	24
5	EMPIIRINEN TUTKIMUS	25
5.1	Tutkimusmenetelmä	25
5.2	Tutkimuskohde ja tutkimuksen toteutus.....	25
5.2.1	EnegyVaasa	26
5.2.2	Tech Turku.....	27
5.2.3	ICT Oulu.....	27
5.2.4	Oulu Automotive.....	28
6	TULOKSET JA ANALYSOINTI	29
6.1	Vastaajien taustatiedot.....	29
6.2	Klusterin tuomat hyödyt yritykselle.....	33
6.3	Kansainvälistyminen	37
6.4	Analysointi.....	44
7	JOHTOPÄÄTÖS.....	47
7.1	Tutkimuksen luotettavuus	48
7.2	Jatkotutkimusehdotukset	48
	LÄHTEET	49

KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO

Kuvio 1 Kansainvälistyminen klusteripalveluna (Giz, n.d.)	18
Kuvio 2 Yrityksen koko	29
Kuvio 3 Yrityksen toimiala.....	30
Kuvio 4 Syyt klusterin liittymiseen.....	30
Kuvio 5 Vaatimukset klusteriin liittymiselle.....	31
Kuvio 6 Klusteriin liittyminen.....	32
Kuvio 7 Klusterin tuomat muutokset yritykselle	33
Kuvio 8 Osaaminen, jota yritys on saanut klusterista.....	34
Kuvio 9 Klusteritoimintaan liittyvät haasteet	35
Kuvio 10 Synergian ilmeneminen klusterissa	35
Kuvio 11 Klusterin tärkeimmät hyödyt yritykselle.....	36
Kuvio 12 Klusterin haittapuolet	37
Kuvio 13 Kansainvälinen toiminta ennen klusteriin liittymistä	38
Kuvio 14 Kansainväliset osaajat.....	38
Kuvio 15 Yrityksen kansainvälistyminen klusterin kautta	39
Kuvio 16 Yrityksen toiminta Suomen ulkopuolella	40
Kuvio 17 Yrityksen toiminta eri maanosissa	40
Kuvio 18 Kuinka kauan yritys on ollut klusterissa ennen kansainvälistymistä	41
Kuvio 19 Yrityksen tavoite laajentua	42
Kuvio 20 Tekijät klusterissa, jotka edesauttoivat yrityksen kansainvälistymistä ..	42
Kuvio 21 Klusterista merkittävä apu yrityksen kansainvälistymiseen	43
Kuvio 22 Klusteriin liittyminen, jos yrityksellä tavoitteena kansainvälistyä.....	44

LIITELUETTELO

LIITE 1. Kyselylomakkeen saateasiakirja

LIITE 2. Kyselypohja

1 JOHDANTO

Yritysten kansainvälistymisestä on muodostunut keskeinen käsite modernissa maailmantaloudessa. Nykymaailmassa menestyneen yrityksen tulee hyödyntää globalisaatioprosesseja ohjaavien tekijöiden luomia mahdollisuuksia, kuten huipputeknologiaa, tehokasta viestintää sekä alueellista yhdistymistä. Nämä johtavat yrityksen voimakkaaseen kasvuun kansainvälisissä toimissa, kuten viennissä, ulkomaisissa suorissa investoinneissa sekä verkostoitumisessa kuluttajien, teknologian kehittäjien, tutkijoiden ja menestyvien yritysten kanssa. (Kowalski, 2014.)

Yksi merkittävimmistä verkostotyypeistä on klusteri, jolla tarkoitetaan yritysten välistä maantieteellistä keskittymää. Klusterissa yrityksellä on mahdollisuus saada arvokasta tietoa muilta klusteriyrityksiltä esimerkiksi modernista teknologiasta, innovaatioista sekä tehokkaista liiketoimintamalleista. Siitä on yhä enemmän todisteita, että klustereilla on tärkeä rooli yritysten kansainvälistymisprosessissa. Tämä viittaa siihen, ettei klustereiden katsota enää olevan niin sanottu suljettu tuotantojärjestelmä, joka on rajoittunut tiettyyn paikkaan. Maailmantalouden globalisoitumisen sekä kansallisten arvoketjujen rajojen ylittämisen myötä klusterit saavat uusia kansainvälisiä strategioita ja muodostavat kansainvälisiä kumppanuuksia. Nämä tekevät klusterista potentiaalisen väylän yritysten laajenemiseen kansainvälisille markkinoille. (Kowalski, 2014.)

Tässä tutkimuksessa on tarkoitus selvittää, voidaanko klustereita pitää keinona yritysten kansainvälistymiseen. Lisäksi tutkimuksessa perehdytään klusterin tuomiin moniin etuihin, joita yritys voi saada ja kartoitetaan, millä tavalla ne voivat vaikuttaa yrityksen kansainvälistymiseen. Tutkimuksen kohderyhmäksi valitsin neljä suomalaista klusteria, jotka ovat EnergyVaasa, Tech Turku, ICT Oulu ja Oulu Automotive.

1.1 Tutkimuksen tavoitteet

Tämän tutkimuksen tarkoituksen on selvittää, millainen rooli klusterilla on yrityksen kansainvälistymisessä ja voiko klusteri toimia yritykselle yhtenä väylänä päästä kansainvälisille markkinoille. Tutkimuksessa perehdytään klusteriin tuomiin erilaisiin etuihin, joita yritys voi hyödyntää kansainvälistymistä tavoitellessa.

Tutkimuskysymykset ovat:

- Mitkä ovat klusterin tärkeimmät hyödyt ja haitat yritykselle?
- Mitkä tekijät klusterissa edesauttavat yrityksen kansainvälistymistä?
- Millainen merkitys synergialla on klusterissa?

1.2 Tutkimuksen rakenne

Tutkimus muodostuu neljästä osiosta. Ensimmäisessä osiossa käsitellään klusterin määritelmää sekä mitä vaatimuksia yrityksillä on klusteriin liittymiselle. Lisäksi tässä osiossa käydään läpi klusteritoimintaa Suomessa. Tutkielman toinen osio keskittyy synergian merkitykseen ja sen ilmenemiseen klusterissa. Kolmannessa osiossa perehdytään klusterin rooliin yrityksen kansainvälistymisessä. Lisäksi nostetaan esiin klusterin monipuolisia etuja ja miten ne voivat edistää yrityksen kasvua. Osiossa tarkastellaan myös klusterin mahdollisia haittoja yritykselle. Neljännessä osiossa käsitellään tutkielman empiirinen osuus. Luvussa esitellään tutkimuskohteet sekä tutkimuksen toteutus. Lopulta analysoidaan tulokset ja tehdään näiden pohjalta johtopäätökset sekä pohditaan mahdollisia jatkotutkimusvaihtoehtoja.

2 KLUSTERI

2.1 Klusterin määritelmä

Klusteri on käsitteenä erittäin laaja, sillä se voidaan liittää niin tietotekniikkaan, data-analyysiin kuin terveystieteeseenkin. Tässä opinnäytetyössä keskitymme siihen mitä klusteri tarkoittaa taloustieteessä ja perehdymme erityisesti yritysklustereihin. Sana klusteri viittaa kaikissa tieteenaloissa ryhmittymään, joka koostuu samankaltaisista kohteista. Klusteriin kuuluvien kohteiden on tarkoitus pysyä yhdessä tai laajentua kasvattaen näin klusterin kokoa. (Porter, 1998.)

Taloustieteessä klusterit viittaavat paikallisiin keskittyymiin vertikaalisesti tai horisontaalisesti sidoksissa oleviin yrityksiin, jotka ovat erikoistuneet toisiinsa liittyville liiketoiminta-alueille yhdessä tukiorganisaatioiden kanssa. Käytännössä tällä tarkoitetaan sitä, että arvoketjussa samassa kohdassa tai ketjun eri kohdissa olevat yritykset voivat tehdä yhteistyötä. Tällä tavoin yrityksen toimintaan saadaan integraatiota ja tehokkuutta. Vertikaalisessa integraatiossa yhdistyvät yritykset toimivat identtisen arvoketjun eri jaksoissa. Horisontaalisesta integraatiosta puhutaan puolestaan silloin, kun useampi keskenään kilpaileva yritys yhdistää liiketoimintansa. (Carbonel, 2022.)

Klusterit koostuvat yleensä saman toimialan tai teknologian yrityksistä, jotka jakavat infrastruktuurin, toimittajat sekä jakeluverkot. Komponentteja, tukipalveluita sekä raaka-aineita tuottavien tukiyritysten tarkoituksena on yhdessä samanhenkisten yritysten toimialojen kanssa kehittää yhteisiä ratkaisuja ja yhdistää resursseja hyödyntääkseen markkinoiden mahdollisuuksia. Klusteriin kuuluvat yritykset saattavat olla suoria kilpailijoita, mutta useimmiten toisiaan täydentäviä. Lisäksi ne voivat käsittää useamman kuin yhden toimialan. Klusterien yritykset saattavat sijaita eri paikkakunnalla tai toimia eri alalla, mutta löytävät silti tehokkaan tavan tehdä yhteistyötä ja hyötyä siitä molemmin puolin. Monissa klustereissa on myös mukana instituutioita, esimerkiksi yliopistoja, standardeja asetta-

via virastoja sekä ammattijärjestöjä, jotka tarjoavat muun muassa erikoiskoulutusta, tavanomaista koulutusta sekä tutkimusta ja teknistä tukea. (Inc.,2023; Porter, 1998.)

Tehokkaassa yritysklusterissa on mukana raaka-aineiden toimittajia ja alkutuottajia. Lisäksi siinä on mukana rahoitukseen, markkinointiin, pakkauksiin sekä koulutukseen erikoistuneita palveluja. Yleisesti katsottuna mitä kattavampi liiketoimintojen perusta on, sitä hyödyllisempi klusterille, sillä se heijastavat useimmiten keskittyneiden resurssien myötä tulevaa erikoistumista. (Reference for Business, 2023.)

2.2 Vaatimukset klusteriin liittymiselle

Klusterien toimintaan erikoistuneen Martin Perryn mukaan vähimmäisvaatimuksena klusteriin liittymiselle voidaan pitää asteikkoa, joka voi tarjota etuja irrallisiin yrityksiin verrattuna. Maksimivaatimus on mittakaava, joka parantaa resurssien houkuttelevuutta ja auttavat yrityksiä tuottamaan tehokkaasti, mikä puolestaan saattaa auttaa yrityksiä tehostamaan yksittäisiä toimiaan. Syitä sille miksi yritys ei halua liittyä klusteriin, on useita. Perryn mukaan yritykset saattavat esimerkiksi kokea, että on tarpeellista jatkaa todisteiden etsimistä siitä, että klusterit todella tarjoavat etuja muihin sijaintikumppaneihin verrattuna. Vastaavasti yritykset voivat olla vakuuttuneita, että etujen vahvistamiseksi on jo saatavilla tarpeeksi todisteita. Klusteriin liittymisen esteeksi saattaa tulla myös se, että yritys pelkää klusterista lähtemisen olevan vaikeaa, kun sopimukset sitovat heitä. Muita yleisiä vaatimuksia ovat muun muassa se, ettei klusterissa saa olla suoraa kilpailijoita ja että klusterin tulee olla innovatiivinen ja koostua menestyneistä yrityksistä. (Perry, 2005, 10.)

2.3 Klusteritoiminta Suomessa

Suomessa klusteritoiminta on kehittynyt tasaisesti vuosien saatossa, mutta verrattuna muihin Pohjoismaihin Suomen klusterikenttä on edelleen melko hajanainen.

Kokonaisvaltainen ymmärrys klusterien toiminnasta ja niiden tuomista mahdollisuuksista on vielä puutteellista. Suomella on kuitenkin pitkä historia esimerkiksi ICT-klusterin rakentamisessa – Nokia merkittävimpana esimerkkinä. ICT-tuotannon osuus oli 1990-luvun lopulla noin 7 prosenttia Suomen bruttokansantuotteesta. Yli puolet klusterista mitattu liikevaihdon ja viennin osuus oli Nokian, ja kokonaisuudessa Suomella oli korkein televiestinnän viennin erikoistuminen teollisuustalouksien välillä. (Perry, 2005, 10.)

2.3.1 Avainklusterit

Suomen avainklustereihin lukeutuvat metsäklusterin sekä informaatio- ja kommunikaatioklusterin lisäksi muun muassa energiaklusteri, rakennusklusteri sekä hyvinvointiklusteri. Suomalaisten hyvinvoinnin taso on merkittävästi riippuvainen kyseisten klustereiden sekä niiden päätoimialojen menestymisestä. Suomalaisten työllistymisen kannalta merkittävimmät klusterit ovat liike-elämän palvelujen- ja hyvinvointiklusteri, sillä niissä töitä ei kyetä automatisoimaan kuin esimerkiksi teollisuuden klustereissa. (Hernesniemi ym. 2001, 2–3.)

Vaikka klusteritoiminnassa on paljon kehitettävää, Suomessa on monipuolinen joukko klustereita, joilla on innovaatio-osaamista sekä kilpailukykyä kansainvälisesti. Esimerkiksi informaatio- ja kommunikaatioklusterista on kasvanut erittäin tärkeä tuki kansantaloudessa ja se on pystynyt työllistämään ihmisiä merkittävästi. Tästä hyvä esimerkki on Pohjois-Pohjanmaan ICT-klusteri, jonka liikevaihto kasvoi vuosien 2018 ja 2019 välillä yli miljardin euron verran. Näin ollen Pohjois-Pohjanmaasta kasvoi Suomen tärkein ICT-maakunta. Rakennusklusterissa on kattavasti toimijoita ja se on työllistämisen kannalta myös tärkeä. Rakennusklusteria voidaan pitää kotimarkkinoiden klusterina siitä huolimatta, että rakennusteollisuudella on paljon vientiä. Liike-elämän palvelujen klusterin sekä hyvinvointiklusterin tärkeys on jatkuvassa kasvussa. Metsäklusteri on erinomainen esimerkki tasokkaasta ja vahvasti kehittyneestä verkostosta. Metsäklusterin dominoivat yritykset ovat pystyneet hallitsemaan yritystoimintaa kansainvälisesti. Käsittelemme tätä klusteria lisää seuraavassa osiossa. (Hernesniemi ym. 2001, 2–3.)

2.3.2 Metsäklusteri

Metsäklusterilla on pitkä historia Suomessa. Suomen metsäteollisuus on kehittynyt vuosikymmenten aikana merkittävästi, ja siitä on muodostunut monenkeskinen ja laaja-alainen yritystoiminnan sekä tasokkaan osaamisen verkosto. Klusterin ytimen, metsäteollisuuden lisäksi siihen kuuluu lukuisia eri aloja kuten logistiikkayritykset, energiantuottajat, metsäteollisuuden kone- ja laitevalmistajat, pakkausyritykset sekä rakennusteollisuus. (Ammattilehti, 2012.)

Metsäklusteri tulee aina olemaan tärkeä hyvinvoinnin rakentaja Suomessa ja muualla Euroopassa. Metsäklusteri on laajentunut paljon vuosien aikana ja kattaa yhä moninaisempia palveluja kuten esimerkiksi matkailu- ja virkistyspalveluja. Viennin osuus metsäteollisuuden tuotoista on noin 50–97 % perustuen siihen, mistä tuotteesta on kysymys. (Metsäteollisuus, 2022.) Joka kymmenes työntekijä Suomessa saa toimeentulonsa metsäteollisuudesta taikka siihen liittyviltä aloilta. Klusteri työllistää melkein 200 000 suomalaista. Merkittävää on myös se, että Suomen metsäklusterin tuoma elatus on kyennyt jatkuvasti sopeutumaan maailman talousjärjestelmän, politiikan sekä teknologian rajaehtojen esittämiin puitteisiin. (Hetemäki; Hänninen, 2013.)

2.3.3 NordicHub

Suomessa on myös klustereita tukeva ja kehittävä kansallinen toimija, NordicHub, jonka tarkoituksena on saada suomalaisille klustereille parempi näkyvyys sekä yhdistää niitä keskenään. Sen tavoitteena on myös yhdistää Suomen verkostoja muiden Pohjoismaissa toimivien klustereiden kanssa sekä kehittää niiden välistä yhteistyötä. Nordichubin keskeisin pyrkimys on parantaa kilpailukykyä sekä innovaatio-osaamista. Lisäksi NordicHub auttaa pk-yrityksiä laajentamaan toimintaansa kansainvälisille markkinoille. Sen palveluihin kuuluu muun muassa koulutusten tarjoaminen, neuvonta sekä erilaisten tapahtumien järjestäminen. Se tarjoaa yrityksille myös verkostoitumismatkoja sekä rahoitusmahdollisuuksiin liittyvää tietoa. (NordicHub, 2023.)

3 SYNERGIA

3.1 Synergian määritelmä

Sana synergia viittaa Kreikan sanaan ”synergos”, jolla tarkoitetaan tehokasta työskentelyä yhdessä. Käsite viittaa resurssien yhteiseen pyrkimykseen tuottaa lisävaikutusta suurempia tuloksia yksittäisistä resursseista. Tämä tulos on seurausta vuorovaikutuksista, joissa resurssit vahvistavat toisiaan organisaation tavoitteiden saavuttamiseksi. Esimerkiksi yksilöiden välinen vuorovaikutus työtiimissä voi johtaa synergistisen tiedon muodostumiseen ryhmän sisällä, joka on alkujaan hallussa ilmenevän tiedon ulkopuolella tiimin yksittäisillä jäsenillä. Synergia viittaa siis positiivisiin tuloksiin. On kuitenkin mahdollista, että negatiivista synergiaa ilmenee, jos yksi resurssi heikentää toisen vaikutusta, mikä johtaa vähemmän hyödyllisiin tuloksiin. (Someh & Shanks, 2013.)

Synergia on tarkoituksellista vain, jos vähintään kaksi vuorovaikutteista resurssia ilmenee. Organisaation resurssi on yhdistelmä omaisuuseriä sekä kykyjä. Omaisuuserät ovat teknologioita, joihin organisaatiot sijoittavat mahdollistaakseen toimintansa pätevyyden. Valmiudet ovat kompetenssien sekä käytäntöjen toisiinsa kytkeytyviä järjestelmiä organisaatiossa. Synergiaa voidaan käsitteellistää resurssin sisällä esimerkiksi osaamisen ja käytännön välillä taikka eri organisaatioresurssien keskuudessa. (Someh & Shanks, 2013.)

3.2 Synergia klusterissa

3.2.1 Edellytykset

Edellytykset synergistiselle vaikutukselle yritysmittakaavassa ovat samat kuin jokaisen yrityksen kannattavan tuloksen edellytykset, kuten tehokkaat sisäiset menettelytavat, kyky mukautua nopeasti ja joustavasti yrityksen tarpeisiin. Myös kannustimien ilmeneminen luo positiivista vaikutusta synergiaetuihin. Erityisen tärkeää on kyky tehdä tehokasta yhteistyötä sekä saavuttaa sopimus liikekumppaneihin.

den kanssa yhteisistä toimista ja tunnistaa mahdollisuuksia, kun muut jäsenet eivät kykene niitä havaitsemaan. Tavallisesti synergia syntyy klustereissa odotusten, koordinaattien sekä mahdollisuuksien vaikutuksesta saavuttaa toivottuja tuloksia seuraavista merkittävimmistä syistä: teknologioiden kehittäminen, riskien vähentäminen sekä hajauttaminen, teknisten standardien kehittäminen, kustannusten alentaminen ja kilpailukyvyyn saaminen, yhteiserikoistuminen sekä tavaroiden ja palvelujen täydentävyys markkinoiden kanssa. (Valusiz & Gudelyte, 2017.)

Tehokkuus yritysklusterin suorituskyvyssä liittyy suoraan klusterin täydentävyytasoon jäsenten toiminnassa. Synergiaedut täydentävyyden kanssa ovat niin sanotusti kääntäen verrannollinen koko yritysklusterin riskiin. Vähintään kaksi eri liiketoimintayksikköä ovat välttämättömiä positiivisten synergiaetujen muodostumiselle. Riittävyyskriteerit eivät kuitenkaan ole riippuvaisia liiketoimintayksiköiden lukumäärästä, vaan vuorovaikutuksen laadusta, keskinäisestä täydentävyydestä sekä sopivien ulkoisten olosuhteiden tasosta. (Valusiz & Gudelyte, 2017.)

Synergiaetuja voidaan kuitenkin saavuttaa ainoastaan silloin, kun klusterin jäsenien edut on harmonisoitu. Siksi odotusten sekä intressien harmonisointi on keskeinen vaatimus innovaatioiden luomisprosessin synergialle. Kuitenkin synergistisen vaikutuksen myönteisten arvojen lisäksi esiintyy joitakin negatiivisia tekijöitä. Tämä johtuu siitä, että elinkeinonharjoittajan yrittelijäisyys innovatiivisen klusterin luomisessa merkitsee rajoittunutta käyttäytymistä markkinoilla. (Valusiz & Gudelyte, 2017.)

3.2.2 Synergistisen vaikutuksen rakenne

Synergian vaikutusta klusteroinnin ja tasokkaan erikoistumisstrategian välillä voidaan pitää perustana ainutlaatuisen yrittäjäys- ja innovaatiokeskittymän rakentamiselle. Synergiaetuja voi ilmetä klusterissa monella eri alueella, kuten teknologian käytössä, tutkimus- ja kehittämistoiminnassa, valmistuksessa, logistiikassa sekä markkinoinnissa. Synergia voidaan jakaa viiteen eri tyyppiin: myynnin syner-

gia, toiminnallinen synergia, investointisynergia, johdon synergia ja tiedon synergia. Synergioita on kuitenkin enemmän klustereissa, jotka ovat vahvasti innovatiivisia. Tämänlaisten synergioiden pysyvyys merkitsee tarvetta käyttää yhtenäisiä tietopuitteita tiedon hankinnassa ja tiedon jakamisessa. Lisäksi se edellyttää tietoresurssien integrointia, kollektiivisen tiedon luomista sekä yhteisiä johtamismalleja. Yhteistyöprosessissa esiintyy tavallisesti tietynlaisia liiketoimintakokonaisuuksien synergistisiä voimia, ja olisi väärin odottaa kaikenlaisten synergiaetujen toteutumista. Tästä syystä yhteistyötä yritysklusterin toiminnassa taikka lisäintegraatioprosesseissa on hyvä tehdä vastauksena tiettyyn tavoitteeseen. Lisäksi synergiaetuja voidaan saavuttaa sattumalta (synergian ilmeneminen ei ole jäsenten tiedossa) tai suunnitellusti, minkä vuoksi se tulisi hoitaa stokastisena prosessina. Tästä johtuen yritysklusterin kokonaisvaikutuksen rakenne on stokastinen. Myös satunnaiset synergiat klusterissa saattavat helposti olla tunnistettavissa jälkikäteen, mutta niitä ei ole määritelmän mukaan hallittu. Yritysklusterin tarkastelu synergisenä järjestelmänä viittaa siihen, että integraatioprosessin tulisi johtaa asynergistisen vaikutuksen syntymiseen, mikä paljastaa hallinnollisia synergiaetuja, synergiainfrastruktuureja sekä taloudellisia toiminnallisia synergiaetuja. (Valusiz & Gudelyte, 2017.)

Yritysklusterin jäsenet tekevät yhteistyötä ja yhdistävät resursseja tavoitteiden saavuttamiseksi ajan saatossa. Resurssit klusterissa viittaavat talouteen, tekniikkaan, henkilöstöön ja maineeseen. (Valusiz & Gudelyte, 2017.)

4 KLUSTERIEN ROOLI YRITYKSEN KANSAINVÄLISTYMISSÄ

Tässä luvussa perehdymme tutkielman pääaiheeseen, eli siihen millainen rooli klusterilla on yrityksen kansainvälistymisessä ja mitkä tekijät klusterissa edesauttavat yritysten pääsyä kansainvälisille markkinoille. Lisäksi luvussa kerrotaan klusterin päähyötyjä, joita yritys voi saada.

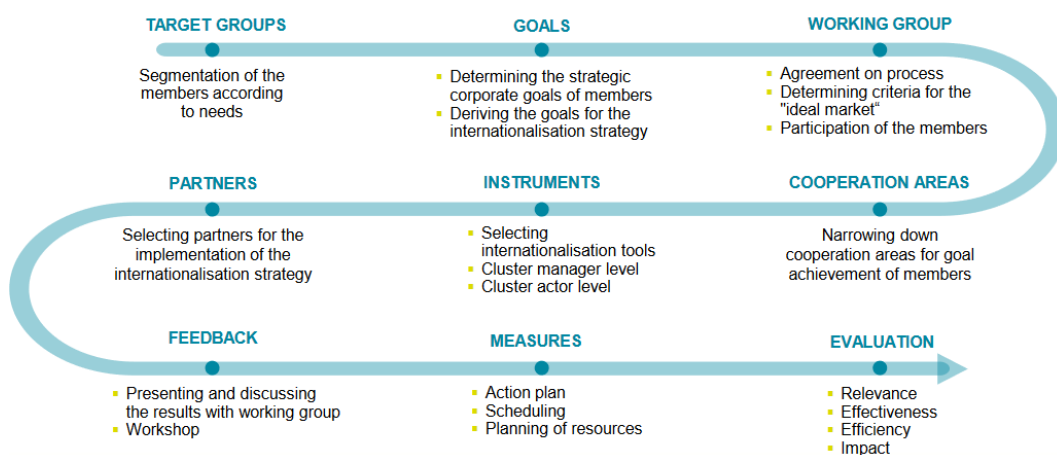
4.1 Klusterien kansainvälistyminen

Talousteorioiden kehitysten mukaan klusterit ottavat vastaan uusia kansainvälisiä strategioita, kuten ulkoistamista sekä suoria ulkomaisia sijoituksia niiden kilpailukyvyä säilyttämiseksi. Tämä merkitsee sitä, että tulee uudelleen miettiä klustereiden roolia kilpailukyvyä muokkaamisessa. Tämä puolestaan viittaa siihen, että suurten voimien tavanomaiset mallit, jotka ohjaavat taloudellisten toimintojen klusterointia, tulisi suunnitella uudelleen. Vahvan paikallisen klusteroinnin jälkeen klusterin tulee luoda globaaleja yhteistyösuhteita ja verkostoja. (Kowalski, 2014.)

Maailman globalisoituminen on ajanut klusterit avaamaan rajojaan ja lisäämään yhteyksiään alueen ulkopuolisiin toimijoihin. Modernissa globaalitaloudessa ymmärrys klusterista itsenäisenä tietokeskuksena, joka omaa vahvan sisäisen tiedonjaon ja vähäisen vuorovaikutuksen ulkomaailman kanssa on paineen alla. Tutkijat ovat huomanneet yhä enemmän tietotyön jakoa sekä erikoistumista klustereissa, jotka ovat avoimia ulkoiselle tiedolle globalisaation seurauksena. Klusterit yrityksineen ovat yhä kansainvälisempiä ja etsivät jatkuvasti uusia tietolähteitä, uusia markkinoita ja matalampia työvoimakustannuksia. Kun tieto- ja viestintätekniikan lisääntyvä kyky vahvistaa koordinaatioita, läheisyyden rooli eri yritysten sekä muiden yksiköiden välillä on haastettu. Jatkuva kehittäminen ja lisääntynyt osallistuminen maailmanlaajuisiin arvoketjuihin, jotka yhdistävät asiakkaita sekä klusterin ulkopuolisia toimittajia on yhä merkittävämmässä roolissa kilpailukyvyä saavuttamisen ja säilyttämisen kannalta. (Kowalski, 2014.)

Kun katsotaan klusterien roolia yritysten prosessissa kansainvälistymiseen, esille nousevat kaksi pääaluetta. Ensimmäinen näistä on se, että klusterissa mukana oleminen vaikuttaa yrityksen kansainvälistymiskäyttäytymiseen luoden uusia liikesuhteita globaaleille markkinoille. Toisena alueena voidaan pitää klusterin houkuttelevuutta vetää puoleensa ulkomaisia suoria sijoituksia. Näitä käsittelemme tarkemmin seuraavissa osioissa. (Kowlaski, 2014.)

4.2 Klusteri apuna yritysten kansainvälistymiseen



Kuvio 1 Kansainvälistyminen klusteripalveluna (Giz, n.d.)

Kuvio 1 havainnollistaa, miten klusterijohtajat voivat tehokkaasti tukea jäsenyrityksiään kansainvälistymisprosessissa ja millaisia toimenpiteitä se vaatii. Tärkeintä on ensin tehdä tarkka segmentointi sekä kartoittaa, mitkä ovat jäsenyritysten tavoitteet, jotta selkeä strategia kansainvälistymiselle voidaan tehdä. Kansainvälistyminen vaatii myös vankkaa sitoutumista, aikatauluttamista sekä määrätietoista toimintaa jokaiselta osalliselta. Lisäksi yritysten on tärkeää kartoittaa, mitkä ovat ne klusterin tuomat edut ja työkalut, joita tulee käyttää tavoitteen saavuttamiseksi. (Giz, n.d.)

4.2.1 Kansainvälistymiskäyttäytyminen

Tarkastellessa klusterien vaikutusta siihen kuuluviin yrityksiin, kansainvälistymiskäyttäytyminen liittyy siihen tosiasiaan, että nyky maailman taloudessa klusterit

luovat itse suhteita ulkomaisiin kumppaneihin. Yritysverkostojen dynamiikalla klusterissa on merkittävä vaikutus yritysten kansainvälistymiskäyttäytymiseen. Klusteri saattaa helpottaa yritysten laajentumista sekä tarvittavien resurssien kehittämistä kansainvälistymisprosessissa. Hyvä verkosto-osaaminen sekä klusterin johtaminen auttaa vähentämään joitakin esteitä kansainvälistymiseen. Lisäksi klusterit, joissa on selkeä strategia kansainvälistymiseen, toimii paremmalla menestyksellä kansainvälisessä mittakaavassa verrattuna klustereihin vailla strategiaa. Saavutetuista onnistumisista huolimatta kansainvälinen verkostojen sekä klustereiden näkyvyys on yleensä edelleen alhaisella tasolla. (Kowalski, 2014.)

Kansainvälistymisprosessia ohjaavat pääasiassa klusterin johtavat yritykset. Joissakin tapauksissa ulkopuoliset toimijat, kuten monikansalliset yritykset saattavat myös kohdistaa ulkoista tiedon virtausta klusteriin. Klusteriin siirtynyt ulkopuolinen tieto leviää yrityksestä toiseen ja tavoittaa ne yritykset, joilla ei ole lainkaan tai puutteellisesti ulkoisia yhteyksiä. Sosiaalisen pääoman sekä kansainvälistymisen yhdistelmä edistää klusterin sisäistä ja ulkoista tiedonjakoa. Tämä puolestaan parantaa klusterin vastaanottokykyä edistäen näin sen kasvua sekä kilpailukykyä globaalilla tasolla. (Kowalski, 2014.)

Klustereita voidaan pitää laajennetun tietopohjan ensisijaisina lähteinä, mikä saattaa helpottaa vähentämään epävarmuutta ja samanaikaisesti edistää uuden tiedon kehittymistä. Kansainvälistymiseen liittyvä tieto muodostuu yritysten välittömän kokemuksen sekä aiempien kansainvälisten markkinoiden tuntemuksien yhdistämisestä nykytietoon. Näin ollen klusterit ovat potentiaalisia tarjoamaan kaksinkertaisen osuuden yritysten kansainvälistymiseen: toteuttamalla välittömästi ominaisia ja suunniteltuja kansainvälistymistoimenpiteitä sekä välillisesti vahvistamalla kansainvälistymiselle otollista ympäristöä. Ominaisuuksiensa sekä toimintatyyliensä perusteella klustereita kuvaillaan ns. kognitiivisiksi laboratorioiksi, joille on tyypillistä oppimismekanismien moninaisuus. Nämä pohjautuvat toisiinsa liittyvien lokaalien/kansainvälisten sekä muodollisten suunniteltujen/epävirallisten puitteiden yhdistelmään. (Carlioni, 2022.)

4.2.2 Ulkomaalaiset suorat sijoitukset

Klustereilla on mahdollisuus kasvattaa alueiden houkuttelevuutta, mikä vaikuttaa puolestaan ulkomaisiin suoriin sijoituksiin. Innovatiiviset ja tehokkaasti toimivat klusterit saattavat kehittää regionaalisen liikellepanevan voiman, jota voidaan pitää merkittävimpänä keinona saada ulkomaisia sijoittajia sijoittamaan tiettyyn kohteeseen. Yksi tärkeimmistä lähteistä klustereiden houkuttelevuudelle suorilla sijoituksia varten on tietoympäristö, joka kehittää tiedon tuottamista sekä levittämistä. Tätä voidaan pitää erityisen tärkeänä monikansallisten yritysten tilanteessa saada ulkomaisia tietolähteitä. (Kowalski, 2014.)

Klusterit kasvattavat sijainnin houkuttelevuutta suorille ulkomaisille investoinneille, sillä niillä on positiivinen vaikutus yritysten innovaatioihin. Tämä perustuu siihen, että tiettyjen alojen teknologiat kehitetään yksiköissä, jotka on sijoitettu lähelle toisiaan. Läheisyys sekä klusterin eri toimijoiden välinen yhteistyö muodostaa tiedon virtausta, teknologian siirtoa sekä oppimisprosesseja uusien ideoiden syntymiseen ja sisäistämiseen. (Kowalski, 2014.)

4.3 Minkäläistä hyötyä yritys voi saada klusterista?

Nykyään vallitsevan paradigman mukaan yritysklusterit toimivat talouskasvun liikellepanevana voimana eri alueilla olevissa talouksissa. Klusterien merkittävimpinä hyötyinä yrityksille voidaan pitää tuottavuuden kasvamista, kilpailuetua sekä verkostoitumispotentialia ja näkyvyyden parantumista. Seuraavissa osioissa perehdymme näiden ominaisuuksien tuomiin etuihin sekä siihen, miten yritykset voivat hyötyä niistä kansainvälistymistä tavoitellessa. (Kowalski, 2014.)

4.3.1 Tuottavuuden kasvu

Klusteriin kuulumisen mahdollistaa yrityksen kykyä toimia tuottavammin esimerkiksi erityispanosten, synergoiden sekä julkisten hyödykkeiden saatavuuden avulla. Klusterissa yrityksellä on pääsy tietoon, teknologiaan sekä tarvittaviin instituutioidin. Lisäksi se voi koordinoita muiden klusteriin kuuluvien yritysten kanssa

ja parantaa sitä kautta tietotaitoaan. Nämä asiat kokonaisuudessa luovat vahvan pohjan tuottavuuden tehostamiselle. Tiivistettynä klusteri on ikään kuin työkalu, joka moninkertaistaa yritysten taikka koko toimialan tuottavuusmahdollisuudet. (Porter, 1998.)

Yritykset, joiden tuottavuus on tehokasta, ovat usein enemmän yhteydessä globaaleihin arvoketjuihin. Tämä puolestaan avaa yrityksille sisäänpääsyn kansainvälisille markkinoille, ideoille sekä kompetensseihin. Tehokkaasti toimivat yritykset tekevät yleensä myös enemmän yhteistyötä tavarantoimittajien sekä asiakkaiden kanssa synnyttääkseen uusia verkostoja ja siten lisää yrityksen näkyvyyttä kansainvälisille markkinoille. (Harward Business Review, 2023.)

4.3.2 Kilpailuetu ja innovaatio

Globalisaatio sekä digitaaliset muutosprosessit lisäävät innovaatioiden kysyntää. Kilpailukyky ja innovaatio riippuu monista taidoista, jota harvemmin yksi pk-yritys kykenee hankkia yksin. Tästä johtuen tiettyjen kumppaneiden hankkiminen on välttämätöntä, jotta yritys voi integroida ja koota yhteen vaadittavat tiedot sekä hyödyntää synergiaetuja tavoitteiden saavuttamiseksi. Klusterit tarjoavat etenkin pk-yrityksille mahdollisuuden liiketoiminnan modernisoimiseen sekä kansainvälisen profiilin luomiseen verkostoitumisen ja yhteistyön avulla. (Cojocar & Ionescu, 2016.)

Työvoiman vapaa liikkuvuus yritykseltä toiselle klusterin sisällä sekä läheisyys mahdollistavat sen, että tiedonsiirto uusille yrityksille on nopeaa ja vaivatonta. Tämä lisää kilpailukykyä huomattavasti, sillä ulkoisvaikutusten ilmeneminen ja tiedon jakaminen klusterin sisällä johtaa myös tulevaisuudessa uusien toimintojen syntymiseen. Klusterit vahvistavat yritysten kilpailukykyä tarjoamalla niille muun muassa materiaalista, taloudellista sekä inhimillistä pääomaa. Nämä luovat ympäristön, joka houkuttelee puolestaan uusia osajia yrityksille. Lisäksi klusteri edesauttaa yritysten uudelleenorganisointia, mikä on merkittävää yrityksen kansainvä-

listymistä ajatellen. Näihin liittyviä asioita voivat olla esimerkiksi yrityksen palvelujen ja nettisivujen muuttaminen kansainvälisiksi, myyntikanavien kehittäminen sekä markkinoinnin parantaminen. Liiketoiminnan rakenteen muutoksia voidaan myös pitää välttämättöminä, jotta yritys kykenee kilpailemaan globaalilla tasolla. (Cojocar & Ionescu, 2016.)

Klusterit, joissa yritykset tekevät tiivistä yhteistyötä keskenään luovat myös enemmän innovaatioita yrityksille. Vuorovaikutus naapuriyritysten sekä asiakkaiden kanssa auttaa synnyttämään uusia ideoita ja pitää siten yrityksen kilpailukykyisenä. (Piperopoulos, 2012, 150.)

Kilpailukyky ja innovaatio liittyvät vahvasti toisiinsa. Tehokkaasti toimiva klusteri on innovatiivinen ja innovaatio puolestaan tuo kilpailuetua yritykselle. Innovaatio muuttaa tiedon, luovat ideat sekä tiedon hyödyksi; kilpailueduksi koko verkostolle. Innovaatio koskee määrätietoisesti kohdistettujen strategioiden etsimistä ja merkittävästi paranneltujen taikka uusien prosessien, organisaatorakenteen, tuotantomenetelmien ja tuotteiden suunnittelua, kehittämistä tai käyttöönottoa. Näiden avulla yritys kykenee erottumaan kilpailijoistaan ja luomaan sekä ylläpitämään ylivoimaista suorituskykyä sekä tuottavuuden kasvua. (Piperopoulos, 2012, 150.)

4.3.3 Verkostoituminen

Verkostoitumisprosessi kehittyy yritysten välisenä yhteistyönä, joka mahdollistaa uusien markkinoiden tutkimisen tai toimintojen integroimisen resurssien taikka tietotaidon houkuttelemiseksi. Tämänkaltaista yhteistyötä ilmenee luonnollisesti yritysklustereissa. On todennäköisempää, että yritykset tekevät yhteistyötä verkoston sisällä, jotta ne voivat vaihtaa markkinointitietoja, kehittää uusia tuotteita ja palveluja sekä osallistua teknologian kehitykseen kuin yritykset, jotka eivät kuulu verkostoon. Verkostoyritysten kilpailukykyä sekä kannattavuutta ohjaa yritysten välillä vallitseva yhteistyö ja kumppanuus. Laajentunut yhteistyö klusterin jäsenten välillä kasvattaa luottamusta yritysten kesken ja niiden läheinen sijainti toisistaan tekee viestinnästä vaivattomampaa. (Cojocar & Ionescu, 2016.)

Verkostoitumista voidaan pitää välttämättömänä yrityksen kansainvälistymiselle, sillä se auttaa pitkäaikaisten ammatillisten kumppanuuksien muodostamisessa. Verkostoituminen voi tuoda yritykselle kansainvälisiä osajia ja siten tietoa kohde- maan kulttuurista ja liiketoimintatavoista. Verkostoitumisen avulla yrityksellä on mahdollisuus saada tietoa oman alan uusimmista trendeistä tai teknologiasta sekä pysyä ajan tasalla mahdollisista muutoksista. Yritykset, jotka eivät tunnista erilaisia liiketoimintatapoja ja sopeudu niihin, vieraantuvat liikekumppaneistaan eivätkä pääse laajentumaan kansainvälisille markkinoille. (Rahy Consulting, 2023)

Lisäksi suhdeverkot voivat ohjata ja helpottaa yritysten kansainvälisten markkinoiden kehitystä, vaikuttaa globaalien markkinoiden valintaan sekä mahdollistaa pääsyn ulkoisiin resursseihin. Tämä on merkittävän tärkeää erityisesti mikro- ja pk- yrityksille, sillä mikään yritys ei kontrolloi yksin kaikkia toiminnan vaatimia resursseja sekä toimintoja. (Carloni, 2022.)

4.3.4 Parempi näkyvyys

Kuuluminen klusteriin, joka on suuri, innovatiivinen sekä omaa hyvän maineen voi huomattavasti parantaa yrityksen näkyvyyttä, sillä se yhdistetään yleensä myös hyvään laatuun. Mikäli yrityksellä on tavoitteena kansainvälistyä, on sen saatava paljon näkyvyyttä. Klusteriin liittyminen mahdollistaa näkyvyyden parantamisen monella tavalla. Esimerkiksi vankka klusterityö sekä laaja-alaiset verkostot voivat lisätä näkyvyyttä globaaleilla markkinoilla. Klusterista yritys saa myös apua nettisivujensa parantamiseen sekä muuttamiseen eri kielille. Nettisivut ovat yksi tärkeimmistä näkyvyyden työkaluista, sillä kun ne pidetään moderneina ja päivitetään useasti, voi yritys varmistua hyötyvänsä maailmanlaajuisesti. Tämä saattaa auttaa luomaan yritykselle luotettavan maineen ja parantamaan uskottavuutta, mikä puolestaan laajentaa sen tavoitettavuutta useille potentiaalisille asiakkaille sekä lisää myyntiä. Lisäksi klusteri, jossa on mukana kansainvälisesti menestyviä yrityksiä parantaa huomattavasti muidenkin siihen liittyvien yritysten näkyvyyttä ja avaa enemmän ovia kansainvälisille markkinoille. (The Base, 2019; Cassidy, 2011.)

4.4 Klusterin haittapuolet

Vaikka klusterit voivat tuoda paljon etuja niihin kuuluville yrityksille, ovat haittapuolet kuitenkin olemassa. Tietyntilaisissa olosuhteissa klusterit voivat muodostua esteeksi sen jäsenille tai joissain tapauksissa jopa huonontaa koko alueen taantumista. Merkittävimpiä syitä tähän kehitykseen ovat esimerkiksi nopeasti muuttuva teknologia. Tällaisessa tilanteessa klusteriyrityksistä voi tulla haavoittuvaisempia, mikäli ne ovat lukkiutuneita vanhoihin teknologioihin ja jos ne eivät kehitä joustavuuttaan sopeutua muutoksiin. Mikäli klusteriyritykset luottavat vain harvoihin osajiin tai rajoitettuun määrään yrityksiä, ne saattavat epäonnistua viimeksi mainittujen liikkeessä tai kadotessa huolimatta siitä, että he ovat itse yhä kilpailukykyisiä. Lisäksi huomioitaessa alueellinen taso, sen vetovoimaa ei pitäisi yliarvioida, sillä vain harvat klusterit ovat kansainvälisesti tunnettuja. (Revista Economica, 2009.)

Tarkastellessa yksityiskohtaisemmin klusterien mahdollisia haittavaikutuksia klusteriyrityksille, esiin nousevat muun muassa lisääntynyt kilpailu sekä omistustiedon menetys. Yritysklusterissa toimiminen saattaa olla vaikeaa lisääntyneen kilpailun vuoksi. Klusterissa toimivat yritykset kilpailevat asiakkaistaan, resursseista, palveluista sekä osaavista työntekijöistä. Lisäksi klusterissa helposti leviävän ja saatavilla olevan tiedon johdosta innovaatioita sekä uusia lanseerauksia saattaa olla vaikeaa pitää pelkästään omana tietona. Tämän seurauksena yrityksen voi olla haastavaa pysyä kilpailukykyisenä. Klusterissa voi ilmetä myös kilpailua parhaista työntekijöistä. Tämä näkyy siinä, että tiivis yritysten keskittymä saattaa alenta työntekijän kynnystä vaihtaa kilpailevaan yritykseen, jonka seurauksena yritys ei menetä ainoastaan työntekijää kilpailijalle vaan myös hänen liiketoiminnan tietämyksen kilpailijalle. (Moore, 2019.)

5 EMPIIRINEN TUTKIMUS

Tässä opinnäytetyössä käytin kvantitatiivista eli määrällistä tutkimusmenetelmää. Tutkimus toteutettiin Google Forms -kyselylomakkeella sisältäen pääosin monivalintakysymyksiä. Lomake sisälsi myös muutamia avoimia eli kvalitatiivisia kysymyksiä täydentäen näin kvantitatiivisia kysymyksiä. Kyselyn kohteena oli neljän eri klusterin yritykset ja lomake lähetettiin yhteensä 312 yritykselle, joista 29 antoi vastauksensa kyselyyn. Näin ollen vastausprosentiksi tuli 9,3 %, mitä voidaan pitää erittäin alhaisena.

5.1 Tutkimusmenetelmä

Valitsin kvantitatiivisen eli määrällisen tutkimusmenetelmän, sillä näin tutkielmasta pystytään tehdä yleisiä johtopäätöksiä faktojen sekä lukujen avulla ja luoda myös laaja kokonaiskuva tutkimuskohteestani. Kvantitatiivisen tutkimuksen tarkoituksena on kuvailla ja tulkita kohdetta tilastojen sekä numeroiden avulla. Tavallisesti kvantitatiivisessa tutkimuksessa mielenkiintona on erilaiset luokittelut, syy – ja seuraussuhteet, vertailut sekä ilmiöiden tulkitseminen numeeristen tuloksien avulla. Laskennalliset ja tilastolliset analyysimenetelmät kuuluvat ovat oleellinen osa määrällistä tutkimusmenetelmää. (Koppa, 2015.)

5.2 Tutkimuskohde ja tutkimuksen toteutus

Tutkimuksen kohteena olivat neljän Suomessa sijaitsevien klusterien yritykset. Klusterit, jotka valittiin, olivat EnergyVaasa, Tech Turku, ICT Oulu sekä Oulu Automotive. Valitsin kyseiset klusterit niiden innovatiivisuuden sekä laajan menestyksen johdosta. Kuten aiemmin mainitsin, kysely toteutettiin Google-Forms-lomakkeella ja lähetin sen Klustereiden nettisivujen kautta kerättyihin sähköposteihin. Kyselylomake sisälsi monivalinta- ja valintaruutukysymyksiä, mutta myös muutamia avoimia kysymyksiä. Kysymyksiä oli yhteensä 22. Seuraavissa luvuissa käsittelemme tarkemmin tutkimuskohteena olleita klustereita.

5.2.1 EnergyVaasa

EnergyVaasaa voidaan pitää Pohjoismaiden suurimpana klusterina energiateknologia-alalla. Klusterissa on mukana 160 yritystä, joiden vuosittainen liikevaihto yhteensä on 5 miljardia euroa. Liikevaihdon vientiosuus on noin 80 %. EnergyVaasan yritykset työllistävät yhteensä 12 000 henkilöä. Klusterista on vuosien kuluessa kehittynyt maailman innovatiivisin kansainvälinen energiateknologian ryhmittymä. Klusterin historia ulottuu vuosikymmenten taakse, jolloin Vaasaan asettui paljon teollisuutta. Se mikä tekee EnergyVaasasta niin menestyksekkään, on moottoritekniikan, tehoelektronikan ja sähköalan komponenttien yhdistäminen kansainvälisyyteen. Klusteriin kuuluvat pääyritykset Wärtsilä sekä ABB ovat muodostaneet Vaasaan vakaata alihankkijaverkostoa. Verkostolla on ollut ja tulee myös jatkossa olemaan erinomainen kasvualue tuleville startup-yrityksille. Etenkin verkostoyhteistyön, innovaation sekä koulutusyhteistyön vahvuus ovat olleet merkittävässä roolissa klusterin kehittymiselle kokonaisuudessa. (EnergyVaasa, 2023; Haveri, 2018.)

EnergyVaasassa luodaan huipputeknologiaa, joka kohdistuu muun muassa energiaratkaisujen kehittämiseen, merellä kulkemiseen sekä kestävään energiaan digitalisaatiota unohtamatta. Vaasa vetää yrityksiä puoleensa myös muun muassa kaupungin suuren opiskelijamäärän ansiosta. Vaasan korkeakoulut tarjoavat laajaa ja innovatiivista opetusta ja lisäksi tekevät tiiviisti yhteistyötä kaupungin yritysten kanssa. Tämä takaa myös opiskelijoille helpomman tien siirtyä työelämään. (EnergyVaasa, 2023.)

Energiateknologialla on tärkeä rooli maailmantaloudessa sekä ympäristöön liittyvissä haasteissa. Tämän vuoksi EnergyVaasan innovatiiviset ratkaisut energiaan liittyviin ongelmiin ovat merkittäviä maailmanlaajuisesti. Vaasan alueen tutkimus- ja kehitysinvestoinnit ovat kolminkertaistuneet viimeisten viiden vuoden aikana. Lisäksi kestäväan energian markkinat kasvavat voimakkaasti ja niillä on positiivinen tulevaisuudennäkymä. Klusteriin kuuluvat yritykset työskentelevät ja tekevät yhteistyötä globaalisti erilaisiin energiaratkaisuihin keskittyen. EnergyVaasalla on

merkittävä rooli Suomen taloudelle kattaen 12 prosenttia maan kaikesta teknologiaviennistä. Tämä tarjoaa lukuisia mahdollisuuksia Suomen cleantech-osaamisen markkinoimiselle. Lisäksi energiateknologiayritysten tiheys Vaasan ympäristössä takaa parhaimman työllisyystilanteen koko Suomessa, kun energiaklusterin kasvu luo jatkuvaa tarvetta osaavalle työvoimalle. (Wiklund-Engblom; Staffans, 2016.)

5.2.2 Tech Turku

Tech Turku-klusterin muodostavat eri yritykset, koulutus- ja tutkimussektorit sekä kunnat. Klusteri antaa erinomaiset puitteet tuotteiden ja palvelujen tekemiselle ja kehittämiselle innovatiivisella otteella, sillä se tarjoaa yrityksille vahvan kansainvälistymismahdollisuuden sekä kilpailukykyä dynaamisen ja modernin osaamisen ansiosta. Merkittävimpiä klusteriin kuuluvia yrityksiä Turun ympäristössä ovat esimerkiksi Meyer Turku, Sandvik, Turku Energia, Valmet Automotive sekä Wärtsilä. (Turku Business Region, 2023.)

Tech Turku muodostaa kansainvälisen sekä modernin teknologiateollisuuden verkoston, jossa yhdistyvät tekoäly, robotiikka ja automatisaatio ainutlaatuisella tavalla. Turun seutua voidaan pitää merkittävänä myös siksi, että alueella valmistetaan maailman suurimpia risteilylaivoja, korkealaatuisia kaivosajoneuvoja sekä laadukkaita henkilöautoja. Klusterin yritysten tavat tuottaa palveluja ja tuotteita ovat säilyneet maailman uudenaikaisimpina pitkään jatkuneen vankan ICT-osaamisen johdosta. Lisäksi Tech Turku-klusteri hyödyntää modernilla tavalla big dataa, robotiikkaa sekä sensortechnologiaa, jotka edesauttavat vahvasti yritysten laajentumista kansainvälisille markkinoille. (Turku Business Region, 2023.)

5.2.3 ICT Oulu

ICT Oulu on ICT yritysten muodostaman klusteri, johon lukeutuu sekä uusimpia teknologia startup-yrityksiä että Oulussa toimivia kansainvälisiä suuryrityksiä. Klusterissa on mukana digitaalisen ekosysteemin yhteistyökumppaneita, jotka

ovat tunnettuja globaalisti esimerkiksi modernin teknologian kehityksestä, tutkimuksista sekä tuotteista. Verkostoon kuuluu noin 1000 yritystä, joista suurimpia ovat muun muassa Mediatek, Etteplan, Nokia sekä Rohm. Klusteri työllistää noin 20 000 henkilöä. (Oulu.com, 2023.)

5.2.4 Oulu Automotive

Oulu Automotive klusteri on avoin ekosysteemi. Avoimella ekosysteemillä tarkoitetaan toimintamallia, jossa välitetään dataa sekä tuotetaan palveluita kanssayrityksille. Näin klusterin yritykset yhteistyössä luovat asiakkailleen arvolupauksen, jota eivät yksin olisi kykeneväisiä antamaan. Jokainen verkostoon kuuluva jäsen saa oman osuutensa asiakkaille annetuista lisäarvoista. (Heimala, 2021.)

Oulu Automotive klusterissa sähköautot, autonominen ajaminen sekä uudet liikkuvuuden liiketoimintamallit ovat keskeisiä ja niille kehitetään klusterissa erilaisia ratkaisuja. Oulu Automotive helpottaa yrityksiään saamaan asiakkaita sekä kumppaneita autoteollisuudesta. Lisäksi se tarjoaa tietoa ja ohjeistaa yrityksiä globaalin autoteollisuuden arvoketjussa toimimisessa. (Automotive.oulu, n.d.)

6 TULOKSET JA ANALYSOINTI

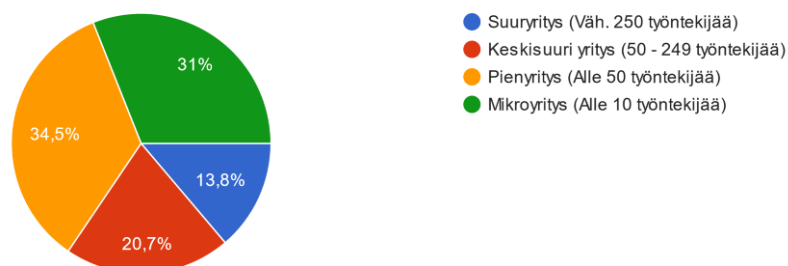
Tässä luvussa käydään läpi tutkimustuloksia. Tutkimus toteutettiin aikavälillä 9.12.2022 – 19.2.2023. Kysely lähetettiin yhteensä 312 klusteriyritykselle joista 29 vastasi kyselyyn. Kyselomake on jaettu kolmeen eri osa-alueeseen. Ensimmäinen kyselyn osio koostuu taustatiedoista, kuten yrityksen koko, toimiala ja millainen liittymisprosessi klusteriin oli. Toisessa käydään läpi klusterin tuomia hyötyjä yritykselle ja kolmannessa käsitellään klusterin roolia yrityksen kansainvälistymiseen. Lopuksi tuloksia analysoidaan tarkemmin. Vastaukset käsiteltiin anonymisti.

6.1 Vastaajien taustatiedot

Ensimmäisessä osiossa kysyttiin perustietoja yrityksestä.

Minkä kokoinen yritys on kyseessä?

29 vastausta

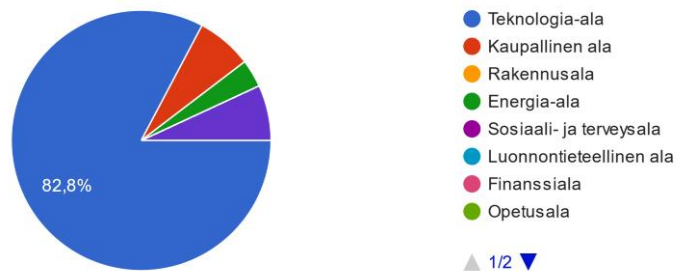


Kuvio 2 Yrityksen koko

Ensimmäisessä kysymyksessä tiedusteltiin minkä kokoinen yritys on kyseessä. Vaihtoehdot olivat suuri, keskisuuri, pienyritys ja mikroyritys. Kuten kuviosta 2 nähdään, jokaisen kokoisesta yrityksestä oli vastaajia ja ne jakaantuivat melko tasan. Pienyrityksistä oli eniten vastaajia (34,5 %) ja vähiten suuryrityksistä (13,8 %).

Millä alalla yritys toimii?

29 vastausta

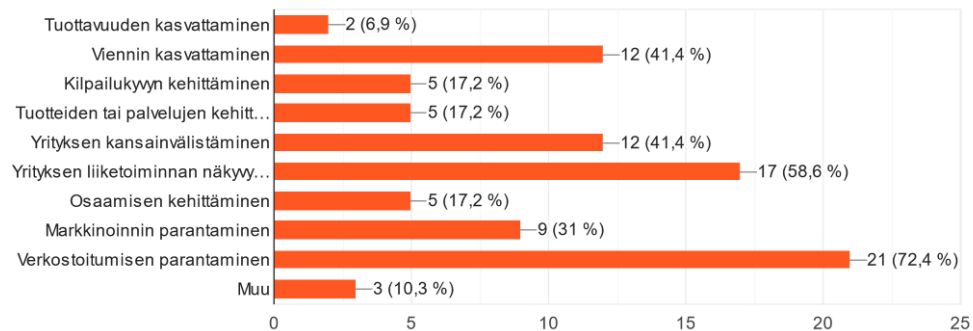


Kuvio 3 Yrityksen toimiala

Toisessa kysymyksessä tarkastellaan millä alalla yritys toimii. Vaihtoehdot olivat teknologia, kaupallinen ala, energia-ala, sosiaali- ja terveysala, luonnontieteellinen ala, finanssiala ja opetusala. Suurin osa vastaajista eli 82,8 % toimii teknologia-alalla. Vastaajista 7 % toimi kaupallisella alalla, 3,4 % Energia-alalla ja 7 % vastasi toimivansa muulla alalla.

Mistä syistä yritys päätyi mukaan klusteriin? (Valitse yksi tai useampi vaihtoehto)

29 vastausta



Kuvio 4 Syyt klusterin liittymiseen

Seuraava kysymys kartoitti erilaisia syitä sille, miksi yritys päätyi liittymään klusteriin. Kuvioista 4 nähdään että selkeästi vaihtoehto ”verkostoitumisen parantaminen” oli merkittävin syy monille vastaajista klusteriin liittymiselle, sillä tämän va-

litsi 72,4 % vastaajista. Myös teoria puoltaa kyseistä vaihtoehtoa, sillä lähes kaikissa lähteissä korostettiin, että klusteriin liittyminen takaa yritykselle potentiaaliset verkostoitumismahdollisuudet. Kuvion 4 perusteella muut merkittävät vaihtoehdot olivat yrityksen liiketoiminnan näkyvyyden parantaminen, jonka valitsi 58,6 % vastaajista sekä yrityksen kansainvälistäminen ja viennin kasvattaminen, joihin molempiin vastasi 41,4 % vastaajista. Kysymykseen oli mahdollista vasta myös avoimesti muutamalla lauseella. Muita syitä klusteriin liittymiselle, joihin vastattiin avoimesti, olivat mm. klusterin läheinen sijainti yritykseen nähden sekä se, että klusterista lähetettiin liittymispyyntö yritykselle, jonka yritys otti vastaan. Lisäksi yksi syy klusteriin liittymiselle, oli se, että klusterista lähdettiin hakemaan uusia töitä.

Mitä vaatimuksia klusteriin liittyminen edellytti? (Kerro lyhyesti)

24 vastausta

Klusterin jäsenien korkeatasoisuus, ei suoria kilpailijoita paljon mukana vaan toisiaan täydentäviä.

Aktiivinen osallistuminen

Selkeä yhteinen päätoimiala muiden kanssa

Ei vaatimuksia

Että muilla klusterin osapuolilla samoja tahtotiloja

Esittely rahoitusyleisölle ja siitä syntyneet kontaktit autoteollisuuteen.

Mielenkiintoinen aihe ja kiinnostavia toimijoita mukana. Ei ollut mitään erityisiä vaatimuksia klusterin puolelta

On tärkeää, että klusterissa on yrityksiä joiden liiketoimet tukevat toisiaan.

Kuvio 5 Vaatimukset klusteriin liittymiselle

Tähän kysymykseen sai vastata avoimesti. Kuten kuvio 5 nähdään, että vastaukset ovat melko erilaisia. Osa vastasi, ettei yrityksellä ollut mitään vaatimuksia, kun taas osalle yrityksistä oli tärkeää, että klusteriyrityksillä on tahtotila ja että ne ovat menestyneitä.

Miten liittymisprosessi eteni? (Kerro lyhyesti)

25 vastausta

Pyysivät mukaan klusteriin.

Esittäytymiset ja sen jälkeen yksinkertaiset paperi asiat kuntoon.

Otimme yhteyttä klusteria pitäviin henkilöihin ja liityimme klusteriin.

Muutama sähköpostiviesti tuli ensin klusterilta ja sitten taisi olla yksi puhelinsoitto klusterin vetäjältä. Sen jälkeen mukaan ilmoittaminen.

Liittyminen ei vaatinut muuta kuin ilmoittautumisen mukaan.

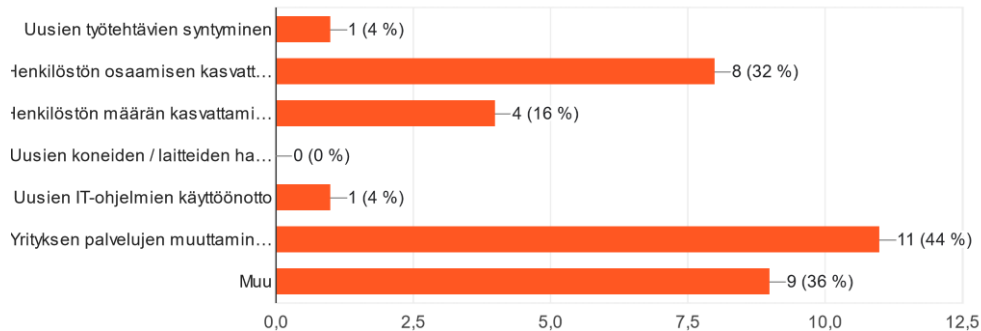
Otin yhteyttä sähköpostilla ja maksoin jäsenmaksun.

Kuvio 6 Klusteriin liittyminen

Seuraava kysymys oli myös avoin ja käsitteli yrityksen liittymisprosessia klusteriin. Useampi vastaajista vastasi, että klusterista pyydettiin yritystä mukaan ja että liittymisprosessi oli varsin yksinkertainen. Kuten vastauksista näkee klusteriin, liittyminen tapahtui sähköpostin välityksellä, yrityksen esittäytymisellä ja/tai ilmoittautumislomakkeiden täyttämällä.

Mitä muutoksia käytännön työssä yritykseen on tullut klusteriin liittyamisen jälkeen? (Valitse yksi tai useampi vaihtoehto)

25 vastausta



Kuvio 7 Klusterin tuomat muutokset yritykselle

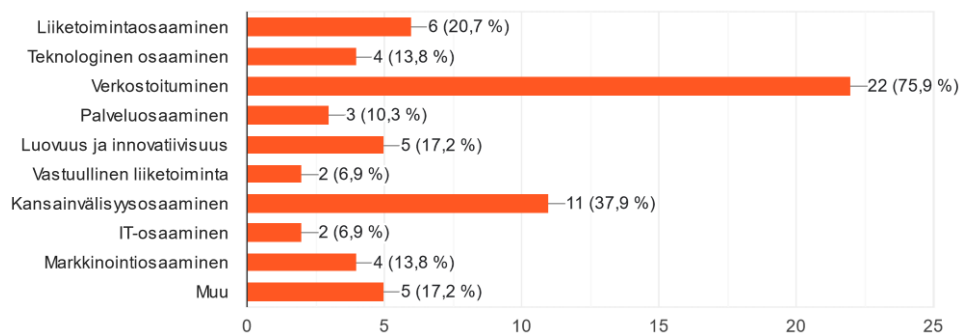
Kuviosta 7 neljä voidaan nähdä, että monet yritykset ovat muuttaneet palvelujaan kansainvälisiksi klusteriin liittyamisen jälkeen. Lisäksi henkilöstön osaamista on kasvatettu klusteriin liittyamisen myötä. Tämän perusteella muutokset liittyvät siis enimmäkseen yrityksen kansainvälistämiseen ja kouluttamiseen. Kohtaan ”muu” oli vastattu mm., ettei klusteriin liittyminen ole tuonut yritykseen juurikaan muutoksia.

6.2 Klusterin tuomat hyödyt yritykselle

Seuraavaksi siirrymme toiseen osioon, jossa käsittelemme klusterin tuomia hyötyjä yritykselle.

Minkälaista osaamista yritys on saanut klusterista? (Valitse yksi tai useampi)

29 vastausta

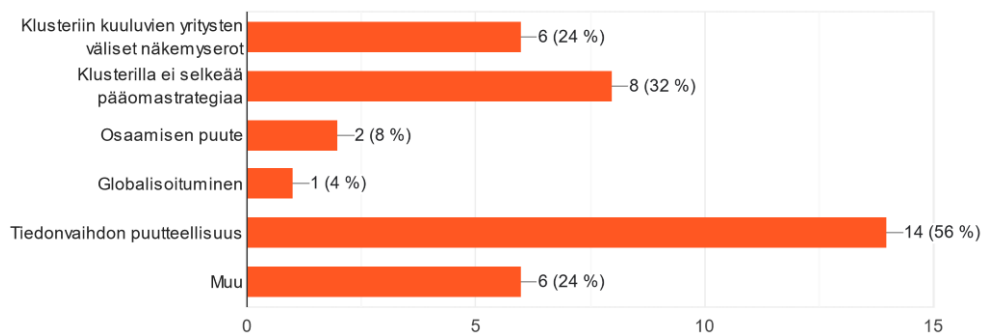


Kuvio 8 Osaaminen, jota yritys on saanut klusterista

Kuvion 8 perusteella voidaan todeta, että ylivoimaisesti merkittävin hyöty, jota vastaajat kokivat klusterista saaneensa, oli verkostoituminen, sillä tämän valitsi 75,9 % vastaajista. Kuten aiemmin todettiin, verkostoituminen on myös teorioiden mukaan merkittävin hyöty mitä hyöty, mitä yritys voi saada klusterista. Kuvion perusteella muita hyötyjä, joita vastaajat kokivat eniten saaneensa, olivat kansainvälisyysosaaminen (37,9 %) sekä liiketoimintaosaaminen (20,7 %). Huomiota herättävää on se, että luovuutta ja innovatiivisuutta koki saavansa ainoastaan 17,2 % vastaajista. Teoriassa klusterin tuoma innovaatio-osaamista kuitenkin korostettiin hyvinkin paljon ja sen mainittiin olevan tärkein hyöty verkostoitumisen ohella. Tämän perusteella teorian ja käytännön tiedon välillä on pieni ristiriita. ”Muu” -kohtaan vastanneet kertoivat, etteivät olleet juurikaan saaneet klusterista minkäänlaista osaamista.

Minkälaisia haasteita klusteritoimintaan liittyy? (Valitse yksi tai useampi vaihtoehto)

25 vastausta

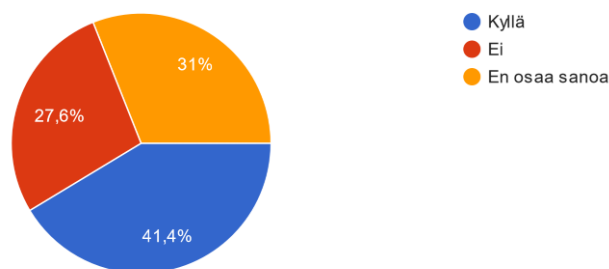


Kuvio 9 Klusteritoimintaan liittyvät haasteet

Seuraava kysymys koski klusteritoimintaan liittyviä mahdollisia haasteita. Kuten kuviosta 9 nähdään, selkeimpänä haasteena ilmeni tiedonvaihteen puutteellisuus, sillä tämän kohdan valitsi 56 % vastaajista. Muita merkittävimpiä haasteita, jotka ilmenivät, olivat klusterin selkeän pääomastrategian puuttuminen sekä klusteriyritysten väliset näkemyserot.

Ovatko klusterissa olevat yritykset saavuttaneet keskenään synergiaa? (Synergialla tarkoitetaan tehokkaan yhteistyön tulosta, ns. ylimääräistä hyöt...panos on arvokkaampi kuin yksittäisen yrityksen.)

29 vastausta



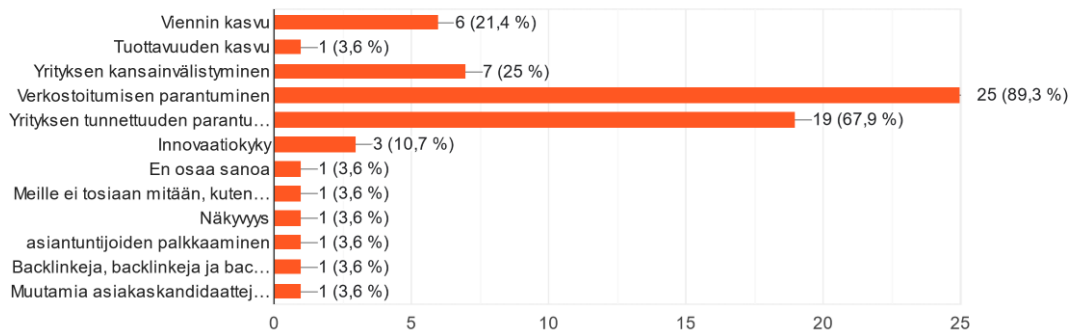
Kuvio 10 Synergian ilmeneminen klusterissa

Halusin kartoittaa synergian ilmenemistä klusterissa, sillä se on keskeisessä asemassa yrityksen kansainvälistymiseen. Kirjoitin myös synergian määritelmän erikseen kysymyksen alle, mikäli kaikille käsite ei olisi ollut tuttu. Kuten kuviosta 10 nähdään, 41,4 % prosenttia vastaajista koki, että he ovat saavuttaneet synergiaa

klusteriyritysten välisessä yhteistyössä. Kuitenkin 27,6 % vastaajista koki, ettei synergiaa ole ilmennyt. Joskus synergian ilmenemistä voi olla myös haastavaa todentaa ja näin ollen 31 % vastaajista ei ollut varmoja synergiasta yritysten välillä.

Mitkä ovat mielestä klusterin tuomat päähyödyt, joita yritys on saanut? Valitse mielestäsi kolme tärkeintä hyötyä.

28 vastausta

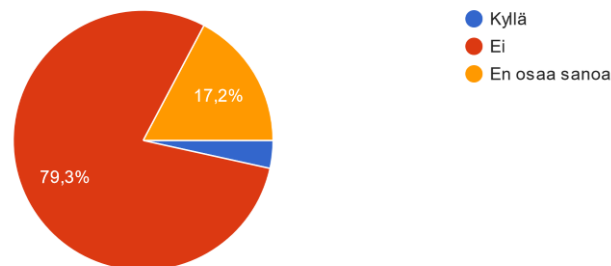


Kuvio 11 Klusterin tärkeimmät hyödyt yritykselle

Tässä kysymyksessä kartoitettiin tarkemmin, mitkä klusterin tuomat hyödyt vastaajaa kokee tärkeimmiksi yritykselle. Kysymyksessä pyydettiin valitsemaan kolme päähyötyä. Verkostoituminen korostui jälleen ykköseksi, sillä 89,3 % vastaajista on sitä mieltä, että verkostoitumisen parantuminen on tärkein klusterista hyöty. Toiseksi tärkeimpänä hyötynä koettiin yrityksen tunnettuuden parantumista ja kolmanneksi tärkeimpänä yrityksen kansainvälistymistä. Kuvion 4 tavoin verkostoitumine ja kansainvälisyysosaaminen ovat klusterin tuomien hyötyjen keskiössä. Silmiin pistävää on se, että ainoastaan 3,6 % vastaajista on sitä mieltä, että tuottavuuden kasvu on yksi päähyödyistä. Vastaavasti teoriassa tuottavuuden kasvua pidettiin yhtenä klusterin tuomina päähyötyinä.

Onko klusterista ollut yritykselle jotakin haittaa?

29 vastausta



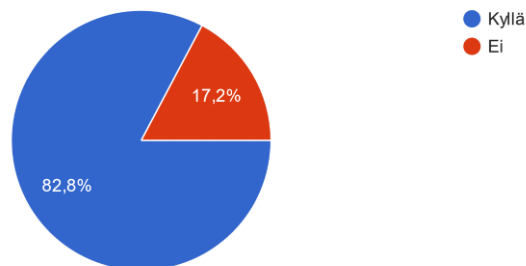
Kuvio 12 Klusterin haittapuolet

Seuraava kysymys koski klusterin mahdollisia haittapuolia. Kuitenkin 79,3 % vastaajista koki, ettei klusterista ole ollut lainkaan haittaa yritykselle. Ainoastaan 3,4 % vastaajista koki klusterista koituneen haittaa. Tähän vastaaja kirjoitti syyksi määrävässä markkina-asemassa olevien yritysten ohjaava toiminta. Mikäli yrityksessä on siis mukana paljon erikokoisia yrityksiä, saattavat suuremmat yritykset olla silloin dominoivassa asemassa pk-yrityksiä kohtaan. 17,2 % vastaajista eivät olleet varmoja klusterin mahdollisista haitoista.

6.3 Kansainvälistyminen

Kolmannessa ja viimeisessä kyselyosiossa tiedusteltiin, onko yritys päässyt kansainvälistymään klusterin kautta. Tässä osiossa kartoitettiin myös, mitkä tekijät siihen ovat vaikuttaneet.

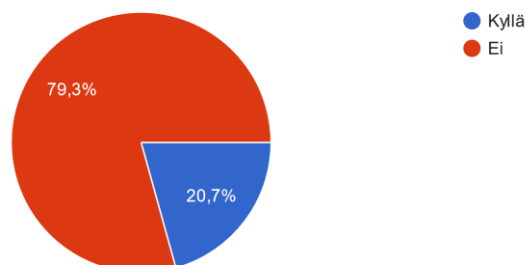
Oliko yrityksellä kansainvälistä toimintaa ennen klusteriin liittymistä?
29 vastausta



Kuvio 13 Kansainvälinen toiminta ennen klusteriin liittymistä

Tässä kartoitettiin, oliko yrityksellä jo entuudestaan kansainvälistä toimintaa ennen kuin se liittyi klusteriin. Kuviosta 13 nähdään, että erittäin moni yritys oli päässyt kansainvälisille markkinoille ennen klusteriin liittymistä. Ainoastaan 17,2 %:lla ei ollut entuudestaan kansainvälistä toimintaa.

Onko klusteriin liittyminen tuonut yritykselle kansainvälisiä osaajia?
29 vastausta

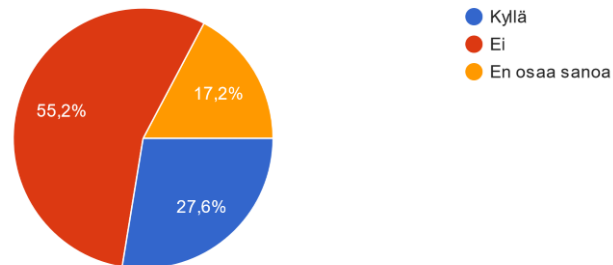


Kuvio 14 Kansainväliset osajat

Kuten kuviosta 14 nähdään, että klusteriin liittyminen ei ole tuonut suurimmalle osalle yrityksistä kansainvälisiä osaajia. Suurin osa vastaajista eli 79 % vastasi ettei kansainvälisiä osaajia ole tullut klusteriin liittymisen myötä ja 20,7 % vastasi, että yritys on saanut kansainvälisiä osaajia klusterin kautta.

Onko yritys päässyt kansainvälistymään klusterin kautta? (Mikäli vastaat tähän "Ei" tai "En osaa sanoa", voit siirtyä suoraan viimeiseen kysymykseen.)

29 vastausta

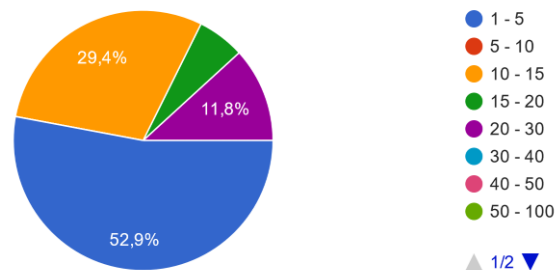


Kuvio 15 Yrityksen kansainvälistyminen klusterin kautta

Kuvio 15 käsittelee opinnäytetyön niin sanottua pääkysymystä, eli onko yritys päässyt kansainvälistymään klusterin kautta. Tästä huomataan, että 27,6 % vastaajista sanoi yrityksen kansainvälistyneen klusterin avulla. Hieman yli puolet vastaajista eli 55,2 % taas vastasi, ettei yritys ole päässyt klusterin avulla kansainvälisille markkinoille. Loput eli 17,2 % vastasi, ettei ole varma tähän liittyen. Mikäli vastaaja vastasi tähän ei, sai hän siirtyä viimeiseen kysymykseen, sillä seuraavat kysymykset käsittelevät yrityksen kansainvälistymistä nimenomaan klusterin kautta.

Kuinka monessa maassa yrityksellä on toimintaa Suomen lisäksi?

17 vastausta

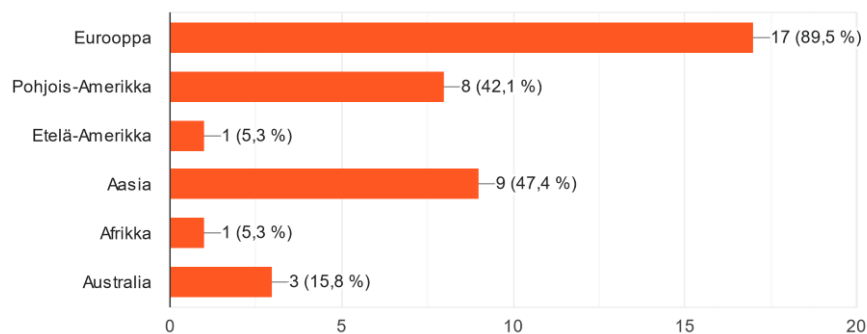


Kuvio 16 Yrityksen toiminta Suomen ulkopuolella

Tässä kartoitettiin, kuinka monessa maassa yrityksellä on toimintaa. Hieman yli puolella yrityksistä eli 52,9 %:lla oli toimintaa 1–5 maassa. 29,4 %:lla oli 10–15 maassa, 11,8 %:lla 20–30 maassa ja lopuilla eli 5,9 %:lla 15–20 maassa. Millään yrityksistä ei siis ollut toimintaa yli 30 maassa.

Missä maanosassa/maanosissa yrityksellä on toimintaa?

19 vastausta

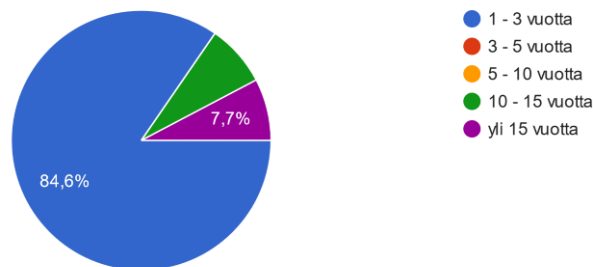


Kuvio 17 Yrityksen toiminta eri maanosissa

Seuraava kysymys käsitteli, missä maanosassa tai maanosissa yrityksellä on toimintaa. Vaihtoehtoina olivat Eurooppa, Pohjois- ja Etelä-Amerikka, Aasia, Afrikka

sekä Australia. Kuviosta nähdään, että eniten toimintaa oli Euroopassa, johon vastasi 89,5 % vastaajista. Toisena oli Aasia (47,4 %) ja kolmantena Pohjois-Amerikka (42,1 %). Vähiten yrityksillä oli toimintaa Etelä-Amerikassa sekä Afrikassa.

Kuinka kauan yritys oli mukana klusterissa ennen kansainvälistymistä?
13 vastausta

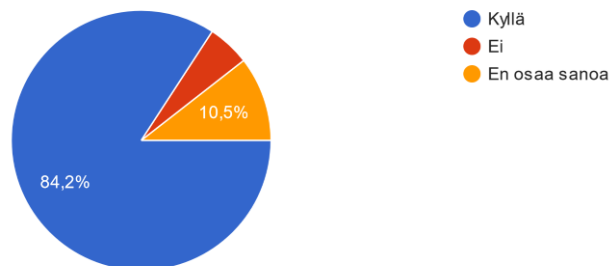


Kuvio 18 Kuinka kauan yritys on ollut klusterissa ennen kansainvälistymistä

Kuvio 18 näyttää kuinka kauan yritykset ovat olleet klusterissa ennen kansainvälistymistä. Suurin osa yrityksistä eli 84,6 % oli vain 1–3 vuotta klusterissa ennen kuin pääsivät kansainvälisille markkinoille. Vaihtoehtoisissa 10–15 vuotta ja yli 15 vuotta on sama vastausprosentti eli 7,7 %. Yritykset ovat siis kansainvälistyneet joko 1–3 vuoden jälkeen tai sitten vasta 10–15 vuoden jälkeen tai 15 vuoden jälkeen liittymisestä. Mikään yrityksistä ei ollut kansainvälistynyt 3–5 vuoden tai 5–10 vuoden jälkeen klusteriin liittymisestä.

Onko yrityksellä tavoitteena laajentua lisää?

19 vastausta



Kuvio 19 Yrityksen tavoite laajentua

Kuvion 19 perusteella voidaan todeta, että suurimmalla osalla yrityksistä, jotka ovat kansainvälistyneet klusterin kautta on tavoitteena laajentua lisää. Ainoastaan 5,3 % vastasi, ettei yrityksellä ole tavoitteena enää kasvaa. 10,5 % ei ollut asiasta varmoja.

Mitkä tekijät klusterissa edesauttoivat yrityksen kansainvälistymistä? (Voit vastata muutamalla sanalla)

11 vastausta

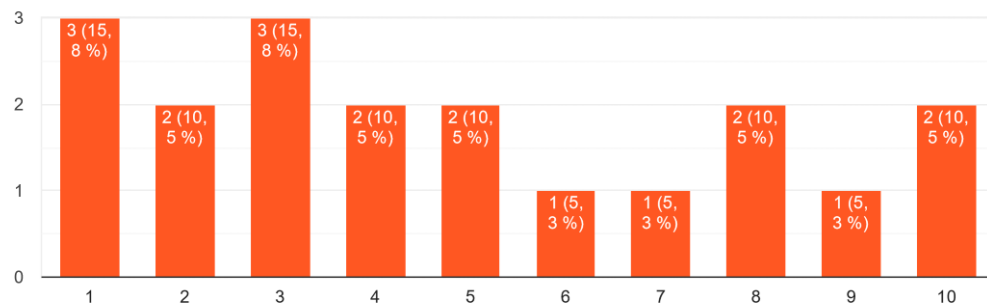
Yhteisen intressin kautta.
Kumppanit
Huippuosaaminen omalla alalla ja kilpailukyky
Verkoston osaaminen
verkostoituminen
Hyvä näkyvyys osana suomalaista saunakulttuuria / -osaamista

Kuvio 20 Tekijät klusterissa, jotka edesauttoivat yrityksen kansainvälistymistä

Seuraavaan kysymykseen sai vastata avoimesti. Tästä voidaan nähdä, että useammalle yritykselle verkostoituminen klusterissa edesauttoi yrityksen kansainvälistymistä. Lisäksi tasokas osaaminen klusterissa korostuu yhtenä tärkeimmistä tekijöistä.

Koetko, että klusterista on ollut merkittävä apu kansainvälistymiseen?

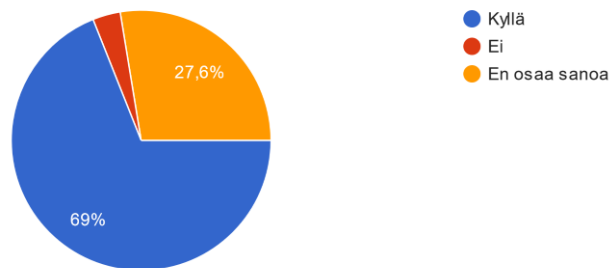
19 vastausta



Kuvio 21 Klusterista merkittävä apu yrityksen kansainvälistymiseen

Kuvio 21 kuvaa asteikkoa yhdestä kymmeneen, joka havainnollistaa vastaajien mielipidettä siitä, kuinka suuri painoarvo klusterilla on ollut yrityksen kansainvälistymiseen. Asteikossa numero 1 merkitsee sitä, ettei klusterista ole juuri ollut merkittävää apua kansainvälistymiseen ja numero 10 taas merkitsee sitä, että klusterista on ollut merkittävä apu yrityksen kansainvälistymiseen. Asteikon jokainen numero on tullut valituksi, mutta valinnat painottuvat hieman enemmän asteikon alkupäähän eli 1-4 välille. Asteikon numeroiden 1 ja 3 osuus on molemmissa 8 % tarkoittaen sitä, että ne ovat saaneet eniten valintoja suhteessa asteikon muihin numeroihin. Asteikon numerot 6, 7 ja 9 ovat taas saaneet vähiten valintoja niiden prosenttiosuuden ollessa vain 3 %.

Kannattaako mielestäsi yritysten, joilla on tavoitteena kansainvälistyä, liittyä klusteriin?
29 vastausta



Kuvio 22 Klusteriin liittyminen, jos yrityksellä tavoitteena kansainvälistyä

Viimeisenä kysymyksenä selvitettiin, kannattaako vastaajan mielestä yrityksen liittyä klusteriin kansainvälistymistä tavoitellessaan. Kuvio 22 nähdään, että enemmistö vastaajista eli 69 % on sitä mieltä, että klusteriin kannattaa liittyä, mikäli yrityksellä on tavoitteena kansainvälistyä. 27,6 % vastaajista ei ollut varmoja asiasta ja ainoastaan 3,4 % vastaajista oli sitä mieltä, ettei klusteriin kannata liittyä kansainvälistymistä tavoitellessa.

6.4 Analysointi

Kyselyyn vastanneista 13,8 % oli suuryrityksistä, 20,7 % keskisuurista yrityksistä, 34,5 % pienyrityksistä ja 31 % mikroyrityksistä. Näin ollen on hyvä, että jokaisen kokoisesta yrityksestä oli vastaajia, sillä näin vastauksista saatiin kattavampia. Enemmistö vastaajista eli 82,8 % oli teknologia-alalta ja loput Kaupalliselta-, energia- ja teollisuusalalta. Näistä kolmesta aloista oli melko sama määrä vastaajia; kaupallinen ala 6,9 %, energia-ala 3,4 % ja teollisuusala 6,9 %.

Kun tarkastellaan eri syitä, jotka saivat yrityksen liittymään klusteriin, tutkimuksen perusteella verkostoitumisen lisääminen korostui merkittävimmäksi syyksi. Verkostoituminen korostui myös selvänä ykkösenä kysymyksessä, jossa tiedusteltiin klusterista saatua osaamista. Tämän perusteella voidaan todeta, että yritykset lähtevät ensisijaisesti hakemaan klusterista uusia suhteita, kuten uusia liikekumppa-

neita, asiakkaita, työntekijöitä sekä muita yhteyksiä. Myös teoriassa klusterin tuomia verkostoitumismahdollisuuksia klusterin yrityksille korostettiin hyvinkin paljon. Toiseksi tärkeimpänä syynä oli yrityksen näkyvyyden parantaminen ja kolmantena kansainvälistyminen. Kysymyksessä koskien klusterista saatua osaamista, kansainvälisyysosaaminen korostui toiseksi merkittävimpanä. Tämän perusteella klusterista haetaan verkostoitumisen ohella myös kansainvälistymistä. Toki verkostoituminen ja kansainvälistyminen tukevat vahvasti toisiaan, sillä verkostoituminen luonnollisesti vahvistaa yrityksen mahdollisuuksia päästä kansainvälisille markkinoille. Tulosten perusteella ristiriitaa aiheuttaa se, että teorian mukaan yrityksen tuottavuuden paraneminen on yksi tärkeimmistä hyödyistä, jota yritys saa klusterista. Kuitenkin ainoastaan 6,9 % vastaajista merkitsi tuottavuuden parantamisen syyksi klusteriin liittymiselle. Lisäksi kysymyksessä, jossa kartoitettiin klusterin päähyötyjä, ainoastaan 3,6 % vastaajista piti tuottavuuden kasvua yhtenä päähyödyistä. Myös innovaatio-osaaminen, jota teoriassa pidetään merkittävänä klusterin hyötynä, ei vastaajien mielestä sitä kuitenkaan ole klusterista kovinkaan paljon saanut. Tämän perusteella klusterista ei niinkään lähdetä hakemaan toiminnan tehostamista, vaan erityisesti näkyvyyttä, suhteita sekä kansainvälistymistä.

Kysymys koskien klusteritoimintaan liittyvistä haasteista, tiedonvaihteen puutteellisuus osoittautui merkittävimmäksi haasteeksi. Tämä eroaa teoriatietoon verrattaessa hyvinkin paljon. Teoriassa esimerkiksi korostettiin sitä, että klusterissa yritysten on helppoa jakaa tietoa keskenään ja kommunikointi on näin siis vaivatonta. Koska klusterissa yritysten on tarkoitus toimia tehokkaasti yhdessä, tulisi tiedonjaon olla siksi sujuvaa. Tulosten perusteella juuri tässä asiassa on kuitenkin kehitettävää. Muita haasteita, joita vastaajien mukaan ilmeni, olivat ajankäytön ongelmat, eli klusterissa yritysten väliseen yhteistyöhön ei ole osan vastaajien mielestä riittävästi aikaa. Vastaajat korostivat muun muassa sitä, että mikäli yrityksellä ei riitä aikaa yhteistyöhön, ei yritys voi silloin myöskään hyötyä niin paljon klusterin eduista.

Teoriassa käsiteltiin, että synergian ilmenemistä klusterissa pidetään keskeisenä asiana tehokkaasti toimivassa klusterissa. Vastajista 41,4 % vastasi, että yritykset ovat saavuttaneet synergiaa. 31 % vastaajista ei taas ollut varmoja asiasta. Tästä voidaan päätellä, että synergian ilmenemistä klusterissa voi olla vaikeaa havaita varsinkin, jos yritys ei tee kovin aktiivista yhteistyötä muiden klusteriyritysten kanssa. Synergiaa voidaan vastausten perusteella pitää kuitenkin merkittävänä, sillä osa vastaajista oli sen ilmenemisen havainnut klusteriyritysten yhteistyössä.

Klusterista ei juurikaan koeta olevan haittaa yritykselle, sillä 79,3 % vastaajista, oli sitä mieltä, ettei klusterista ole ollut minkäänlaista haittaa. Teoriassa mahdollisia haittoja kuitenkin esitettiin jonkin verran, kuten suorat kilpailijat, kilpailu asiakkaista sekä omistustiedon menetys. Tutkimustulosten perusteella näitä ongelmia ei kuitenkaan klusterissa ole havaittu. Ainut ongelma, joka tuli esille, oli määräävässä markkina-asemassa olevien yritysten ohjaava toiminta. Mikäli klusterissa siis on paljon eri kokoisia yrityksiä mukana, saattavat pk-yritykset jäädä suuryritysten varjoon ja niiden voi olla siksi haasteellista vaikuttaa klusterin toimintaan.

Kun tarkastellaan yritysten kansainvälistymistä, vastaajista 27,6 % ilmoitti yrityksen kansainvälistyneen klusterin avulla. Yli puolet eli 55,2 % vastasi taas, ettei kansainvälistymistä klusterin kautta ole tapahtunut. Lisäksi vastaajat eivät kokeneet klusterista merkittävää apua kansainvälistymiseen. Tämän perusteella voidaan todeta, ettei klusteri takaa kaikille yrityksille kansainvälistymistä. Kansainvälistyminen oli kuitenkin tapahtunut melko nopeasti niille yrityksille, jotka vastasivat tähän myöntävästi. Suurin osa eli 84,6 % yrityksistä oli kansainvälistynyt 1–3 vuoden jälkeen klusteriin liittymisestä, mikä on melko nopeaa. Tutkimuksen viimeisen kysymyksen tulokset aiheuttavat hieman ristiriitaa edellä mainittuihin tuloksiin. Viimeisessä kysymyksessä tiedusteltiin, kannattaako yrityksen liittyä klusteriin kansainvälistymistä tavoitellessa. Suurin osa vastaajista (69 %) vastasi tähän myöntävästi ja ainoastaan 3,4 % kielteisesti. Tämän perusteella voidaan sanoa, että yritys saa kuitenkin tukea klusterista pääsyyn kansainvälisille markkinoille.

7 JOHTOPÄÄTÖS

Tutkimuksen päätavoitteena oli selvittää, onko klustereista apua yritysten kansainvälistymiseen. Tutkimuksen kohteena olivat neljä eri klusteria ja niihin kuuluvat yritykset. Kyselyyn oli tarkoitus saada vastauksia mahdollisimman paljon erikokoisilta yrityksiltä, jotta tutkimustulokset olisivat kattavia sekä luotettavia. Tässä luvussa käyn yksityiskohtaisemmin läpi tutkimustuloksia sekä teen niistä johtopäätöksiä. Kysely lähetettiin 312 yritykselle ja kyselyyn vastasi yhteensä 29 henkilöä, joten vastausprosentiksi muodostui 9,3 %.

Tutkimuksen perusteella ei voida tehdä suoria johtopäätöksiä siitä, onko klustereista apua yritysten kansainvälistymiseen. Tämä johtuu siitä, että yli puolet vastanneista yrityksistä ei ollut päässyt kansainvälistymään klusterin kautta, mutta toisaalta suurin osa vastaajista oli sitä mieltä, että yrityksen kannattaa liittyä klusteriin kansainvälistymistä tavoitellessa. Lisäksi tulee ottaa huomioon, että suurimmalla osalla yrityksistä oli entuudestaan kansainvälistä toimintaa ennen klusteriin liittymistä. Kansainvälistymistä ei myöskään tunnisteta selkeästi käytännössä, sillä 17,2 % vastaajista ei osannut sanoa varmaksi, onko kansainvälistyminen tapahtunut juuri klusterin kautta. Klustereita voidaan kuitenkin pitää tietynlaisena väylänä kansainvälistymiseen, sillä se tarjoaa yrityksille monia työkaluja sekä tietoa, joita kansainvälistymiseen vaaditaan. Yrityksen tulee vain osata hyödyntää niitä oikein.

Tutkimustulosten perusteella voidaan todeta, että yrityksen kansainvälistyminen on paljolti kiinni yrityksen omasta aktiivisuudesta. Useampi vastaajista esimerkiksi kirjoitti avoimeen vastaukseen, ettei yritys ole päässyt kansainvälistymään klusterissa, mutta toisaalta ei ole myöskään tehnyt sen eteen mitään toimia. Näin yritys on ollut niin sanotusti passiivisesti mukana klusterissa. Vastaavasti yritykset, jotka olivat päässeet kansainvälistymään klusterin avulla, ilmoittivat verkostoitumisen klusterissa olleen yksi tärkeimmistä tekijöistä, joka edesauttoi kansainvälistymiseen. Tästä voidaankin tehdä johtopäätös, että yrityksen oma aktiivisuus hyödyntää klusterin etuja vaikuttaa siihen, pystyykö yritys globalisoitumaan.

7.1 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimusten luotettavuutta pystytään arvioimaan kvantitatiivisessa tutkimuksessa kahden käsitteen keinoin. Nämä käsitteet ovat reliabiliteetti sekä validiteetti. Reliabiliteetti viittaa analyysin johdonmukaisuuteen sekä mittaustulosten toistettavuuteen. Validiteetti viittaa puolestaan tutkimusaineiston analyysimittareiden pätevyYTEEN. Tällä tarkoitetaan sitä, että niiden mittaus todella perustuu siihen mitä niiden tehtävänä on mitata. (Koppa, 2021.)

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa arvioinnin tulee keskittyä uskottavuuteen sekä luotettavuuteen. Tutkimustulosten ei esimerkiksi tule olla epämääräisiä, vaan käytettyjen menetelmien avulla on pystyttävä tutkia sitä, mitä on tarkoituskin. (Koppa, 2021.)

Tätä tutkimusta voidaan pitää validina, sillä tutkimustulokset johtopäätöksineen vastaavat siihen, mitä tutkimuksessa oli tarkoituksena selvittää. Pyrin vaikuttamaan tähän tekemällä kyselylomakkeesta loogisen ja tutkimusongelmaa vastaavan.

Reliabiliteettiin pyrin vaikuttamaan muodostamalla tiedonkeruun mahdollisimman selkeäksi. Näin jokaisella vastaajalla oli mahdollisuus vastata kyselyyn ymmärtäen sen tarkoituksen.

7.2 Jatkotutkimusehdotukset

Jatkossa klusterin roolia yritysten kansainvälistymisessä voitaisiin tutkia vielä yksityiskohtaisemmin. Klusterin konkreettisia hyötyjä yrityksille voitaisiin esimerkiksi tutkia vielä tarkemmin. Tutkimuksen voisi suunnata myös pelkästään pk-yrityksille, jotta saadaan tarkempaa tietoa, millainen vaikutus klustereilla on pienempien yritysten kansainvälistymismahdollisuuksiin.

LÄHTEET

Porter, M. 1998. Harvard business review. Clusters and the new economics of competition. Viitattu 5.1.2023. <https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition>

Carbonell, J. 2022. Tasconsultoria. Business cluster: what it is and how it works. Viitattu 21.1.2023. <https://www.tas-consultoria.com/blog-en/business-cluster-works/>

Inc. Clusters. Viitattu 21.1.2023. <https://www.inc.com/encyclopedia/clusters.html>

Reference for business. Clusters. Viitattu 15.4.2023. <https://www.referencefor-business.com/small/Bo-Co/Clusters.html>

Perry, M. 2005. Business clusters an international perspective. USA. Routledge. E-kirja. Viitattu 25.2.2023. https://books.google.fi/books?hl=fi&lr=&id=Sh56Rs2j5KEC&oi=fnd&pg=PP1&dq=The+minimum+requirement+of+a+cluster+is+a+scale+with+the+potential+to+give+advantages+over+more+isolated+firms.+The+maximum+requirement+is+a+scale+that+facilitates+the+attraction+of+resources+that+help+firms+produce+efficiently+and+that+can+help+individual&ots=SQUqf6esFH&sig=o_T9l1ZZX9wulinjj8lu4Mp7AyQ&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Hernesniemi, H., Kymäläinen, P., Rantala, O., Willey, R., Valtakari, M. 2001. Suomen avainklusterit ja niiden tulevaisuus. Tuotanto, työllisyys ja osaaminen. Helsinki. Edita Oyj. E-kirja. Viitattu 15.4.2023. <https://www.etla.fi/wp-content/uploads/2012/09/B179.pdf>

Ammattilehti. Metsäklusteri luo suomalaista hyvinvointia. Viitattu 2.1.2023. <https://www.ammattilehti.fi/uutiset.html?4038>

Hetemäki, L., Hänninen, R. 2013. Taloustieteellinen yhdistys. Suomen metsäalan taloudellinen merkitys nyt ja tulevaisuudessa. Viitattu 2.1.2023. https://www.taloustieteellinenyhdistys.fi/wp-content/uploads/2014/09/hetem%C3%A4ki_h%C3%A4nninen.pdf

NordicHub. Mikä on NordicHub? Viitattu 14.2.2023. <https://nordichub.fi/fi/meista/>

Kowalski, A. 2014. Journal of economics, business and management. The role of innovative clusters in the process of internationalization of firms. Viitattu

26.3.2023. <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=4f3c05dd07fe723aeb44552d16ce3476683c000d>

Carloni, E. 2022. Emerald insight. Journal of business & industrial marketing. Viitattu 27.3.2023. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JBIM-06-2021-0283/full/html>

Cojacaru, A., Ionescu, S. 2016. Faimajournal. The advantages of business clusters. Viitattu 19.3.2023. [https://www.faimajournal.ro/full_issue/FAIMA%20Business%20&%20Management%20Journal%20\[Volume%204%20Issue%202%20-%20June%202016\].pdf#page=31](https://www.faimajournal.ro/full_issue/FAIMA%20Business%20&%20Management%20Journal%20[Volume%204%20Issue%202%20-%20June%202016].pdf#page=31)

Piperopoulos, P.G. Entrepreneurship, innovation and business clusters. Routledge. Viitattu 18.2.2023.

Rahy consulting. Why an international network is essential for business? Viitattu 26.2.2023. <https://rahyconsulting.com/why-an-international-network-is-essential-for-business/>

The base. The advantages of being a part of business cluster. Viitattu 27.2.2023. <https://thebasewarrington.co.uk/the-advantages-of-being-part-of-a-business-cluster/>

Cassidy, F. 2017. Raconteur. Going global. Viitattu 26.3.2023. <https://www.raconteur.net/sponsored/how-a-website-can-help-your-business-go-global/>

Revisit economica. Viitattu 26.3.2023. <http://economice.ulbsibiu.ro/revista.economica/archive/1-44-2009.pdf#page=36>

Moore, A. 2019. Lawpath. What's a business cluster and why do businesses do it? Viitattu 27.3.2023. <https://lawpath.com.au/blog/whats-a-business-cluster-and-why-do-businesses-do-it>

Someh, I., Shanks, G. 2013. The role of synergy in achieving value from business analytics systems. Viitattu 2.4.2023. <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=b938de8d6bd762eddb73ce7395153f7b7b08e13f>

Valuzis, M., Gudelyte, L. 2017. On the evaluation of synergy and systematic risk in innovation creating business clusters. Viitattu 9.4.2023. <file:///C:/Users/neavu/Downloads/proceeding-52-014-7680.pdf>

Heimala, P. 2021. Sitra. Avoimet ekosysteemit – uusi keino luoda arvoa asiakkaille, yrityksille ja kumppaneille. Viitattu 30.4.2023. <https://www.sitra.fi/artikkelit/avoimet-ekosysteemit-uusi-keino-luoda-arvoa-asiakkaille-yrityksille-ja-kumppaneille/>

Oulu automotive cluster. n.d. Why Oulu. Viitattu 30.4.2023. <https://automotive oulu.com/why-oulu/>

Koppa. Määrällinen tutkimus. Viitattu 6.5.2023. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/maarallinen-tutkimus>

Koppa. Tutkimuksen toteuttaminen. Viitattu 7.5.2023. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/tutkimusprosessi/tutkimuksen-toteuttaminen>

Giz. Cluster development guide. Viitattu 5.5.2023. <https://www.giz.de/en/downloads/giz2021-en-cluster-development-guide.pdf>

LIITTEET

LIITE 1. Kyselylomakkeen saateasiakirja

Hei!

Olen viimeisen vuoden tradenomiopiskelija Vaasan ammattikorkeakoulusta ja teen opinnäytetyöhöni liittyvää tutkimusta koskien klusterien vaikutuksesta yritysten kansainvälistymiseen. Tutkimuksen kohteena ovat Suomen eri klustereihin kuuluvat yritykset.

Olisin erittäin kiitollinen, mikäli vastaisit tutkimukseen liittyvään kyselyyn. Vastaaminen vie aikaa vain n. 5–10 minuuttia.

Pääset vastaamaan kyselyyn alla olevasta linkistä:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdf0FQHnNVhSB-5JOaB3QmFL6IyaPnjibJpaIOww_17sEn4fw/viewform?usp=sf_link

Kiitos jo etukäteen!

Ystävällisin terveisin
Nea Vuorinen

LIITE 2. KYSELYPOHJA

Klusterien vaikutus yritysten kansainvälistymiseen

Tämä kysely liittyy opinnäytetyöhön, joka suoritetaan osana Vaasan ammattikorkeakoulun liiketalouden koulutusohjelmaa. Kyselyn tavoitteena on selvittää, miten yritykset kokevat klusteriin liittymisen vaikuttaneen heidän kansainvälistymiseensä. Kysely suoritetaan anonyymisti.

nea.vu10@gmail.com [Vaihda tiliä](#)



Ei jaettu

* Pakollinen kysymys

Minkä kokoinen yritys on kyseessä? *

- Suuryritys (Väh. 250 työntekijää)
- Keskisuuri yritys (50 - 249 työntekijää)
- Pienyritys (Alle 50 työntekijää)
- Mikroyritys (Alle 10 työntekijää)

Millä alalla yritys toimii? *

- Teknologia-ala
- Kaupallinen ala
- Rakennusala
- Energia-ala
- Sosiaali- ja terveysala
- Luonnontieteellinen ala
- Finanssiala
- Opetusala
- Lakiala
- Hallinnollinen ala
- Maa- ja metsätalousala
- Kuljetus- ja logistiikka-ala
- Matkailuala
- Muu: _____

Mistä syistä yritys päätyi mukaan klusteriin? *

(Valitse yksi tai useampi vaihtoehto)

- Tuottavuuden kasvattaminen
- Viennin kasvattaminen
- Kilpailukyvyyn kehittäminen
- Tuotteiden tai palvelujen kehittäminen
- Yrityksen kansainvälistäminen
- Yrityksen liiketoiminnan näkyvyyden lisääminen
- Osaamisen kehittäminen
- Markkinoinnin parantaminen
- Verkostoitumisen parantaminen
- Muu

Mikäli vastasit edelliseen "Muu", kerro tähän mikä:

Oma vastauksesi

Mitä vaatimuksia klusteriin liittyminen edellytti? (Kerro lyhyesti)

Oma vastauksesi

Miten liittymisprosessi eteni? (Kerro lyhyesti)

Oma vastauksesi

Mitä muutoksia käytännön työssä yritykseen on tullut klusteriin liittymisen jälkeen?

(Valitse yksi tai useampi vaihtoehto)

- Uusien työtehtävien syntyminen
- Henkilöstön osaamisen kasvattaminen
- Henkilöstön määrän kasvattaminen
- Uusien koneiden / laitteiden hankkiminen
- Uusien IT-ohjelmien käyttöönotto
- Yrityksen palvelujen muuttaminen kansainvälisemmäksi
- Muu

Mikäli vastasit edelliseen "Muu", kerro tähän mikä:

Oma vastauksesi

Minkälaista osaamista yritys on saanut klusterista? *
(Valitse yksi tai useampi)

- Liiketoimintaosaaminen
- Teknologinen osaaminen
- Verkostoituminen
- Palveluosaaminen
- Luovuus ja innovatiivisuus
- Vastuullinen liiketoiminta
- Kansainvälisyysosaaminen
- IT-osaaminen
- Markkinointiosaaminen
- Muu

Mikäli vastasit edelliseen "Muu", kerro tähän mikä:

Oma vastauksesi

Minkälaisia haasteita klusteritoimintaan liittyy?
(Valitse yksi tai useampi vaihtoehto)

- Klusteriin kuuluvien yritysten väliset näkemuserot
- Klusterilla ei selkeää pääomastrategiaa
- Osaamisen puute
- Globalisoituminen
- Tiedonvaihdon puutteellisuus
- Muu

Mikäli vastasit edelliseen "Muu", kerro tähän mikä:

Oma vastauksesi

Ovatko klusterissa olevat yritykset saavuttaneet keskenään synergiaa? *

(Synergialla tarkoitetaan tehokkaan yhteistyön tulosta, ns. ylimääräistä hyötyä, jonka kaksi tai useampi yritys saavuttaa yhteistyössä. Synergia ilmenee, kun kahden tai useamman yrityksen työpanos on arvokkaampi kuin yksittäisen yrityksen.)

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa

Mitkä ovat mielestä klusterin tuomat päähyödyt, joita yritys on saanut? Valitse mielestäsi **kolme** tärkeintä hyötyä.

- Viennin kasvu
- Tuottavuuden kasvu
- Yrityksen kansainvälistyminen
- Verkostoitumisen parantuminen
- Yrityksen tunnettuuden parantuminen
- Innovaatiokyky
- Muu: _____

Onko klusterista ollut yritykselle jotakin haittaa?

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa

Mikäli vastasit edelliseen "Kyllä", kerro tähän vastaus:

Oma vastauksesi _____

Oliko yrityksellä kansainvälistä toimintaa ennen klusteriin liittymistä?

- Kyllä
- Ei

Onko klusteriin liittyminen tuonut yritykselle kansainvälisiä osaajia?

- Kyllä
- Ei

Onko yritys päässyt kansainvälistymään klusterin kautta? (Mikäli vastaat tähän "Ei" tai "En osaa sanoa", voit siirtyä suoraan viimeiseen kysymykseen.) *

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa

Kuinka monessa maassa yrityksellä on toimintaa Suomen lisäksi?

- 1 - 5
- 5 - 10
- 10 - 15
- 15 - 20
- 20 - 30
- 30 - 40
- 40 - 50
- 50 - 100
- 100 - 150
- yli 150

Missä maanosassa/maanosissa yrityksellä on toimintaa?

- Eurooppa
- Pohjois-Amerikka
- Etelä-Amerikka
- Aasia
- Afrikka
- Australia

Kuinka kauan yritys oli mukana klusterissa ennen kansainvälistymistä?

- 1 - 3 vuotta
- 3 - 5 vuotta
- 5 - 10 vuotta
- 10 - 15 vuotta
- yli 15 vuotta

Onko yrityksellä tavoitteena laajentua lisää?

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa

Mitkä tekijät klusterissa edesauttoivat yrityksen kansainvälistymistä? (Voit vastata muutamalla sanalla)

Oma vastauksesi

Koetko, että klusterista on ollut merkittävä apu kansainvälistymiseen?

- 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
- Ei lainkaan Erittäin paljon

Kannattaako mielestäsi yritysten, joilla on tavoitteena kansainvälistyä, liittyä klusteriin? *

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa

