



LOPPURAPORTTI

Euroopan unioni
Euroopan aluekehitysrahasto

Kestävää kasvua ja työtä 2014 - 2020
Suomen rakennerahasto-ohjelma

Viranomaisen merkintöjä (tuensaaja ei täytä)

Saapumispäivämäärä	Diaarinumero
Käsittelijä	Puhelinnumero
Hankekoodi	Tila

1. Hankkeen perustiedot

Hankkeen nimi Utsjoen digitaalinen elinvoima – uDigi	
Alkamispäivämäärä 1.3.2022	Päätymispäivämäärä 30.10.2023
Toimintalinja 8. REACT-EU:n EAKR-toimenpiteet	
Erityistavoite 12.1. Pk-yritystoiminnan vahvistaminen erityisesti digitalisaation ja vihreän talouden näkökulmasta	
Tukimuoto	
Kustannusmalli Flat rate 24 %	

2. Tuensaajan perustiedot

Tuensaajan nimi Utsjoen kunta	
Y-tunnus 9129466-4	Hankkeen WWW-osoite https://www.utsjoki.fi/udigi-utsjoen-digitaalinen-elinvoima-hanke-1-3-2022-30-10-2023/
Yhteyshenkilön nimi Tanja Lepistö	
Sähköpostiosoite tanja.lepisto@utsjoki.fi	Puhelinnumero 0400 151 294.

3. Muut tuensaajat / Tuen siirronsaajat

Osatoteuttajan nimi / Tuen siirronsaajan nimi	Y-tunnus
Osatoteuttajan nimi / Tuen siirronsaajan nimi	Y-tunnus
Osatoteuttajan nimi / Tuen siirronsaajan nimi	Y-tunnus

4. Tiivistelmä

4.1 Hankkeen toiminnan ja tulosten tiivistelmä
uDigi-hanke on yksi Utsjoen ÄRM-hankekokonaisuuden hankkeista. Hankkeessa keskityttiin ensisijaisesti etsimään ratkaisua, jolla yrityspalveluja saataisiin tehostettua ja kohdennettua paremmin Utsjoen kunnan alueella sijaitseville yrityksille. Hankkeen aikana selvitettiin myös yhteistyömahdollisuuksia muiden pienten kuntien ja yritysneuvontaan liittyvien organisaatioiden kanssa ja muodostettiin näkemystä tulevan

yhteistyön mahdollisuuksista ja muodoista. Hankkeen ostopalvelut mahdollistivat hankintoja, joiden kautta saatiin luotua selkeä kokonaiskuva tarjolla olevista lukuisista yrityspalveluista sekä niiden hajanaisista sijainneista ja siitä tosiasiaa, että kuntien yritysneuvojat ovat tukalassa asemassa, jossa heidän tulisi päivittäisen työnsä keskellä hallita jopa kymmeniä erilaisia palveluvaihtoehtoja ja tunnistaa kaikki palveluja tuottavat organisaatiot. Ostopalvelujen kautta saatiin laadittua myös palvelupolut erilaisissa tilanteissa oleville yrityksille sekä visuaalinen mallinnus siitä, millainen sivusto palvelisi sekä yrittäjää että yritysneuvojaa parhaiten. Hankkeen lopuksi päästiin testaamaan CRM-tyyppistä järjestelmää osana kunnan yrityspalveluja ja -viestintää. Lisäksi hankkeen viimeisillä viikoilla saatiin muodostettua kattava kokonaisuus tahoista, jotka ovat osoittaneet kiinnostusta ja alustavaa sitoumusta jatkaa työskentelyä kunnallisten ja seudullisten yrityspalvelujen tuottamisen parantamiseksi ja laajentamiseksi.

Hankkeella oli painopisteenä myös vihreän siirtymän teemoja, joita pystyttiin edistämään etenkin yritysten fiksujen energian käyttöratkaisujen sekä energiaa säästävien investointivaihtoehtojen kautta. Mahdollisiksi jatkohankkeiden aihioiksi nousivat yritysneuvonnan kehittämisen ja mahdollisen organisoitumisen lisäksi myös jätehuollon, lajittelun ja kompostoinnin teemat ja kyttyrälohiselvitys, jolla haettiin kanavia ja rahoitusvaihtoehtoja, joilla päästään torjumaan voimakkaasti lisääntyvän kalan haittoja sekä hyödyntämään sitä mm. matkailussa ja ruokakalana.

4.2 Hankkeen englanninkielinen tiivistelmä

The uDigi project is one of the projects of the Utsjoki ÄRM project complex. The project focused primarily on finding a solution that would make business services more efficient and better targeted to companies located in the Utsjoki municipality area. During the project, opportunities for cooperation with other small municipalities and organizations related to business consulting were also investigated and a view was formed on the possibilities and forms of future cooperation. The project's purchasing services made procurements possible, through which a clear overall picture of the numerous business services on offer and their fragmented locations and the fact that the municipalities' Business Advisors are in a tight position where they have to manage up to dozens of different service options and identify all service-producing organizations in the middle of their daily work. Through the purchasing services, service paths for companies in different situations were also drawn up, as well as visual modeling of what kind of site would best serve both the entrepreneur and the business advisor. At the end of the project, we were able to test a CRM-type system as part of the municipality's business services and communication. In addition, in the last weeks of the project, a comprehensive set of entities was formed that have shown interest and initial commitment to continue working to improve and expand the production of municipal and regional business services.

The project also focused on the themes of the green transition, which could be promoted especially through the companies' smart energy use solutions and energy-saving investment options. In addition to the development of business consulting and possible organization, the themes of waste management, sorting and composting and the humpback salmon study, which sought channels and funding options to combat the disadvantages of the rapidly increasing fish and to utilize it, for example, emerged as possible topics for further projects in tourism and as food fish.

5. Hankkeen tarve, toteutus ja tulokset

5.1 Miten hanke onnistui vastaamaan kehittämistarpeeseen ja kuinka hankkeen tavoitteet toteutuivat?

Hankkeen lähtökohtana olivat Utsjokea kohdanneet moninaiset ja nopeasti syntyneet haasteet, jotka pohjautuivat pitkälti koronaan, mutta lisäksi myös Tenojoen lohen äkilliseen kannanlaskuun ja kalastuskieltoihin, joilla oli radikaali vaikutus perinteiseen kesämatkailuun. Koronan myötä matkailu ja rajakauppa kohtasivat rajuja haasteita ja vaikutuksia kohdentui myös perheisiin ja sukuihin, joiden jäseniä asui osin Norjan puolella, osin Suomen puolella, lisäksi Norjassa työssä käyvät joutuivat rajasulkujen takia vaikeuksiin.

uDigi-hanke on yksi osa Utsjoelle suunnitellusta äkillisen rakennemuutoksen kokonaisuudesta. Tällä kokonaisuudella saatiin lisäresursseja pieneen kuntaan ja sillä päätettiin lähteä mm. etsimään ratkaisuja, joilla elinkeinonharjoittaja ja nykyisiä ja tulevia yrittäjiä saataisiin kannustettua kehittämään ja osin muuttamaan yritystoimintansa painopisteitä ja sopeutumaan tilanteeseen, jossa perinteinen lohimatkailu oli tulossa tiensä päähän. Tässä yhteydessä nähtiin, että pienen kunnan tulisi pystyä uudistamaan ja kehittämään etenkin yritysneuvontaa, jolla tulisi olla vahvempi ja laajempialainen rooli yrittäjien auttamisessa uudenlaiseen yritystoimintaan ja samalla hyödyntämään paremmin jo saatavilla olevat palvelut, rahoitukset, tuet ja koulutukset. Lisäksi nähtiin tärkeäksi, että jo aikaisempien hankkeiden viitoittama tie vastuullisuuteen ja vihreään siirtymään tulisi saada lähemmäksi yrittäjiä ja heidän osaamistaan. Myös digi-pohjaisten ratkaisujen lisääminen koettiin tärkeäksi.

Tämän kokonaisuuden onnistumiseksi hankkeessa tuli laatia selkeästi hahmotettava kokonaiskuva laajasta kokonaisuudesta, jonka maakunnan eri yrityspalvelutuottajat, koulutusorganisaatiot ja TE-palvelut tarjoavat ja luoda siitä helposti löydettävä ja lähestyttävä yhden luukun malli, joka antaa tukea yritysasiakkaiden lisäksi myös kunnan elinkeinosihteerille neuvontatilanteisiin ja luo luontevaa verkostoa ja yhteistyökanavia eri toimijoiden kesken. Lisäksi hankkeessa tuli hahmotella palvelupolut eri tilanteissa toimiville yritysasiakkaille.

Hankkeen digitaalisuuteen liittyvistä tavoitteista HubSpotin ilmainen testijakso antoi hyvän kokonaiskuvan siitä, mihin kaikkeen digitalisuus antaa mahdollisuuksia, jos perinteiset yritysneuvonnan ja hankkeiden työt siirtyisivät HubSpotin tyyppiseen CRM-järjestelmään, jonne alkaa käytön myötä kertyä asiakaskohtaista, haluttaessa myös hankekohtaista dataa. Tämä data toimisi tulevaisuudessa hyvin hankkeiden käytännöllisenä tietopankkina esim. eri hankkeisiin ja niiden toimenpiteisiin osallistuneista yrityksistä, lisäksi järjestelmän kautta on useammankin henkilön helppo löytää tietoa siitä, mitä asiakkaille on jo viestitty, onko asioille annettu aikarajoja ja ovatko asiakkaat reagoineet viesteihin ja toimenpidekehotuksiin. Tämän tyyppinen järjestelmä toimisi myös hyvin myös järjestelmällisesti etenevässä yritysneuvonnan palvelupolussa paikkana, jonne informaatio kertyy ja josta voi seurata ja tarvittaessa muistuttaa yrittäjää seuraavista vaiheista.

Järjestelmä mahdollistaisi myös uutiskirjeratkaisuja ja sen kautta olisi helpompi välttää tilannetta, jossa kunkin hankkeen edustajat toisistaan tietämättä ”pommittavat” samoja yrityksiä eri hankkeiden viesteillä. Hyvin suunniteltuna uutiskirjeenkin voisi jakaa erikseen tilattaviin osioihin, jolloin kukin yrittäjä voisi tilata itselleen vain sellaiset uutisalueet, jotka omaa yritystä kiinnostavat. Digitaalisuuteen ja sen kehittämiseen liittyen hankkeen loppuajankana löydettiin myös hyvä ja käytännöllinen esimerkki Oulun seudun Uusyrityskeskuksesta, jossa asiakkaan on mahdollista varata sähköisestä kalenterista Teams-tapaamisia yritysneuvojilta ja samanlaiseen toimintamalliin olisi hyvä pyrkiä myös Utsjoella ja muissakin pienissä kunnissa, jossa neuvojilla on useita muitakin tehtäviä, joiden vuoksi he eivät ole aina tavoitettavissa toimistolla.

Hankkeen onnistumisena voi pitää erinomaisia ostopalvelutoimijoita, joiden toimesta syntyi selkeästi visualisoitu malli yrityspalvelutarjonnasta, sen palveluprosessista, digitalisoinnin muodoista ja mahdollisuuksista sekä palvelupoluista. Ostopalveluissa etenkin palvelumuotoiluosion taustainformaation keräämisessä kuitenkin kirkastui myös se, että vaikka pienillä kunnilla on paljon yhteneväisyyksiä, on myös paljon eroja hoitaa mm. yritysneuvontaa, eikä suora yhteistyö ole välttämättä helposti järjestettävissä. Tähän vaikuttaa mm. se, että osalla kunnista on erillinen kehittämissyhtiö, joka hoitaa yritysneuvonnan, on myös useiden kuntien tiiviisti yhteistyössä toimivia elinkeinotiimejä yrityspalveluille, eivätkä tiimin jäsenet ole välttämättä halukkaita laajentamaan jo toimivaa keskinäistä yhteistyötään. Yhteistyötunnusteluissa nousi esille myös varovaisuus siitä, voiko toisen kunnan palkkalistoille oleva elinkeinoneuvoja antaa osaamistaan ja työaikaansa toisessa kunnassa olevan yrityksen eduksi. Kaikki edellä mainitut havainnot ja tulokset johtivat johtopäätökseen, jossa verkoston kokoamista ja sitouttamista tulee jatkaa ja kehittää ja jossa työn päätätäimeksi tulee asettaa ”Lapin Uusyrityskeskus” eli neutraali, moniomistusperustainen toimija, joka voi tukea ja täydentää kuntakohtaisia pieniä resursseja monipuolisesti ja kustannustehokkaasti. Monipuolisuuden ja tehokkuuden tavoittelussa tulisi toimia esim. Oulun seudun Uusyrityskeskuksen tyyppisesti, siellä yrittäjät voivat varata sähköisestä kalenterista esim. aloitusneuvonnan saatavilla olevilta neuvojilta ja tapaaminen toteutetaan Teams-istuntona. Oulun Uusyrityskeskusta voi muutenkin pitää hyvänä esimerkkinä siitä, kuinka kuntien, oppilaitosten ja kehittämissyhtiöiden kuten paikallisen Leader-ryhmän palveluja voi tuoda tarjolle ja helposti löydettäväksi yhteistyön kautta. Uusyrityskeskuksilla on myös oma sertifiointinsa, jolla taataan toiminnan laadukkuus. Suomessa jo yli 80% asukkaista asuu paikkakunnilla, joilla toimii Uusyrityskeskus. Tähän peilaten Lapin tulisi päästä samantasoisten palvelujen pariin mahdollisimman nopeasti.

Onnistumisena voi pitää myös hankkeen järjestämää energiakerrosta, jonka aikana projektipäällikkö vieraili yhdessä energia-asiantuntijan kanssa yli kymmenessä yrityksessä ja kaikissa kyläkeskuksissa. Energia-asiantuntijalla oli mukanaan lämpökamera ja mittauslaitteita, joilla voitiin helposti osoittaa toimittiloissa esim. rakenteiden vuotokohtia, liian matalia tai korkeita lämpötiloja sekä ilmanvaihdon tehoja. Konkreettiset havainnot olivat silmiä avaavia ja useissa yrityksissä innostuttiin tekemään tarkempaa seurantaa ja kiinteistötekniikan säätämistä energian säästämiseksi. Myös investointihalua nousi esille mm. ilmalämpöpumppujen, aurinkopaneelien, uusien energiatehokkaampien valaisimien ja lämmitysmuodon vaihtamisen merkeissä. Samoja asioita käsiteltiin myös kyläkohtaisissa avoimissa tilaisuuksissa, joissa osallistujamäärä oli kuitenkin erittäin vähäinen. Energiakerroksella oli mukana myös TTY-hankkeen materiaalia, jota jakamalla pyrittiin rohkaisemaan yrittäjiä varaamaan TTY:n kautta saatavilla olevia konsultointeja, joiden avulla esim. energiainvestointien suunnittelussa ja laskelmissa päästäisiin pitemmälle.

Samalla kerroksella tehtiin myös tarvekartoitusta erilaisista vihreän siirtymän osa-alueista ja etenkin siitä, missä nähtiin eniten puutteita ja tarpeita. Kunnan jätehuollon ja jätelajittelun tila nousivat vahvasti kehittämistarpeeksi tässä yhteydessä. Kolmantena hyvänä onnistumisena voidaan pitää uDigi-hankkeen, Urbaser Oy:n ja Leader Pohjoisin Lappi ry:n yhteistä Teams-tilaisuutta, jossa käsiteltiin energiakerroksella esille nousseita tarpeita ja toiveita. Tilaisuus poiki mm. energiatehokkuuteen liittyviä

investointihankeneuvotteluja paikallisen Leader-ryhmän kanssa ja jatkojalostamista jäi vielä odottamaan idea jätekartoituksesta, jolla koottaisiin arvio yritysten vuotuisista jätemääristä eri jätejakeiden osalta, tämän jälkeen jäteyhtiöiltä olisi mahdollista pyytää yhteistarjous useamman yrityksen jätteiden kuljetukselle.

Neljäs onnistuminen oli yhteistyön avaaminen norjalaisten elinkeino- ja kehittämistoimijoiden kanssa. Yhteistyön ja verkoston laajeneminen ja syveneminen johti mm. useiden hankkeiden ja norjalaistoimijoiden yhteiseen Cross border business LAB -tapahtuman järjestämiseen toukokuussa. Tapahtuma järjestettiin Hotel Utsjoessa ja etenkin norjalaisedustajien suuri määrä oli positiivinen yllätys. Yhteydenpito ja seuraavien yhteistapahtumien suunnittelu on jatkanut myös tämän matkailuun painottuneen Cross border -tapahtuman jälkeen.

Hankkeen epäonnistumisena tai epäonnena voi pitää jossakin määrin sitä, että Utsjoen useissa hankkeissa tapahtui hankeaikana useita henkilöstömuutoksia, joiden myötä hankkeiden aikataulut ja toimenpiteet alkoivat poiketa toisistaan. Vaikka hankeyhteistyö tiivistyi ja projektipäälliköt ja -koordinaattorit tutustuivat toisiinsa ja hankkeisiin paremmin, toimenpiteiden eriaikaisuus jarrutti jossakin määrin konkreettista yhteistyötä. Samalla lukuisat hanketoimenpiteet ja -kontaktit kohdistuivat toistuvasti samoihin yrityksiin ja yrittäjiin ja alkoivat aiheuttaa väsymystä ja turtumista hanketoimintaa kohtaan.

Hankkeen epäonnistumisena voi pitää myös sitä, että benchmarking-toimenpiteitä ei saatu toteutettua laisinkaan suunnitellulla laajuudella. Tammikuussa 2023 toteutettu kolmen pienen kunnan (Pello, Posio, Pelkosenniemi) benchmarking-kierros antoi paljon ajateltavaa ja ideoita tulevien kierrosten suunnitteluun ja toteutukseen, mutta into ei tarttunut potentiaalisiiin osallistujiin. Maaliskuun alussa hankkeen kautta tarjottiin mahdollisuutta osallistua projektipäällikön ja elinvoimajohtajan kanssa Kirkkonie mi Konferenssiin tapaamaan norjalaistoimijoita, mutta muita osallistujia ei saatu mukaan. Toimijoille (yrittäjät, kunnan elinvoimalautakunnan jäsenet, viranhaltijat, muiden projektien henkilökunta soveltuvin osin) tarjottiin mahdollisuutta osallistua myös kierrokseen, jossa olisi tutustuttu tarkemmin mm. Pyhätunturin alueen ja Pelkosenniemen kunnan yrityspalveluiden tuottamiseen ja hanketoimintaan sekä Inarin ja Sodankylän yrityspalveluiden tuottamiseen, mutta osallistujia ei saatu. Tavoitteena oli järjestää myös kierros, olisi vierailtu mm. Business Rovaniemessä ja House of Laplandissa sekä Lapin Yrittäjien luona ja yhdistetty siihen osallistuminen Kunnallisjohdon seminaariin. Seminaari siirrettiin kuitenkin majoituskapasiteetin riittämättömyyden vuoksi Lahteen ja benchmarking-kokonaisuus piti harkita jälleen uudelleen. Muilta osin samansisältöistä benchmarking-kierrosta yritettiin järjestää myös yhteistyössä Teno Outdoor -hankkeen kanssa, tälle kierrokselle koottiin Lapin alueelle rahoitettujen pyörämatkahankkeiden edustajia kertomaan pyöräilymatkailun näkymistä omilla alueillaan ja lisäksi olisi vierailtu yrityspalvelutuottajien luona, mutta osallistujia ei saatu tähänkään toimenpiteeseen.

Myös hankkeen loppuseminaarin osallistujamäärä oli niin vähäinen, että sitä olisi voinut pitää epäonnistumisena, ellei pieni yleisö olisi muodostunut kunnan omien hanketoimijoiden lisäksi nuoresta Karigasniemelle muuttaneesta yrittäjäparista, jonka useisiin kysymyksiin pystyttiin vastaamaan jo loppuseminaarin aikana ja edistettyä siten heidän yritystoimintansa käynnistämistä.

Benchmarking-kierrosten epäonnistuminen kertonee lähinnä siitä, että yrittäjillä ei ole halua, eikä mahdollisuutta irrottautua työstään vierailuja varten, koska poissaolo yrittäjän työstä tarkoittaa väijäämättä ansion menetystä. Lisäksi se kertonee siitä, että useiden hankkeiden viestit ja kontaktit eivät erottuneet yrittäjän kannalta katsottuna toisistaan, ehkä myös benchmarking-vierailujen suunnitellut sisällöt olivat niin vahvasti asiapainotteisia ja tiukasti ohjelmoituja, että yrittäjät eivät kokeneet niitä kiinnostaviksi ja itseään koskeviksi. Jos vastaavia, benchmarking-toimenpiteitä sisältäviä hankkeita vielä tulee, on syytä päättää benchmarking-matkan ajankohta heti hankkeen alussa ja kysellä koko hankkeen ajan yrittäjiltä aktiivisesti ehdotuksia matkan kohteesta ja sisällöstä ja sitouttaa tätä kautta osallistujia pitkäjänteisesti mukaan. Sisällöllisesti hanke onnistui kuitenkin varsin hyvin. Monisärmäinen ja useita painopisteitä sisältänyt hankesuunnitelma muodosti lopulta varsin selkeän kokonaisuuden ja tarjosi useita mahdollisuuksia yhteistyöhön muiden Utsjoen hankkeiden kanssa. Hankkeen tärkeimpinä tuotoksina syntyi suunnitelma sekä palvelupolusta yrityspalveluiden osalta että kokonaisnäkemys lukuisista yrityspalveluiden osasista, jotka kaikki kunnan yritysneuvojan tulisi tunnistaa voidakseen palvella yrittäjiä mahdollisimman hyvin. Näiden tuotosten myötä selkeytyi näkemys siitä, että kukaan ei oikeasti voi hallita näin laajaa kokonaisuutta riittävän syvällisesti, joten apua on saatava verkostomaisesti ja verkostoa tulisi organisoida tulevaisuudessa Lapissakin siten, että siitä muodostuisi pysyvämpi, helposti lähestyttävä ja löydettävä organisaatio, joka toimisi uusyrityskeskusten tyylillä, joskin lappilaisessa versiossa voisi olla lisänä vielä esim. palvelumuotoilun elementtejä, joilla varmistettaisiin hankkeiden ja palvelujen muotoutuminen vastaamaan toimijakentän todellisia tarpeita ja toimintatapoja. Lisäksi tulisi huomioida yleistymässä olevat yhteiskunnalliset yritykset sekä osuuskunnat, jotka ovat juridisesti yrityksiä, mutta joiden toimintaperiaatteet ovat usein maltillisempia voiton tavoittelun suhteen.

5.2 Mitä välittömiä tuloksia hankkeella saatiin aikaan? Mitä vaikutuksia tuloksilla on?

Välittömistä tuloksista ilahdutti ennen kaikkea useiden yritysten kiinnostus energiaa säästäviin investointeihin ja toimintaan. Hankkeen aikana lähti vireille ainakin yksi lämmitysmuodon vaihtamiseen liittyvä investointisuunnitelma, ainakin yksi ilmalämpöpumppujen investointisuunnitelma, yksi ilmanvaihdon ja lämmityksen automaatiikkaan liittyvä hankintasuunnitelma, yksi alustava tuotantotilan

valaisinmuutossuunnitelma sekä ison liiketilan koko talotekniikan säätämisen uudistus- ja päivityssuunnitelma. Lisäksi yrittäjien omista tiloissa kerrotut ja näytetyt tavat seurata ja säätää tuloilman lämpötilaa, käyttöveden lämpötilaa sekä lattialämmitystä ja näihin liittyviä ajustusmahdollisuuksia, herättivät yrittäjien kiinnostuksen ja on todennäköistä, että saatua oppia hyödynnetään jatkossakin. Täten yritykset voivat säästää energiakuluissa ja parantaa kannattavuuttaan tätä kautta, samalla nämä toimenpiteet voivat vaikuttaa positiivisesti yrityskuvaan.

Lisäksi iso loppukesän liikuntatapahtuma Kaldoaivi Ultra Trail ilmoitti uDigi-hankkeelle halukkuudestaan kehittää tapahtumaansa entistä vastuullisemmaksi ja paikallista kulttuuria ja yhteisöjä paremmin osallistavaksi. Lisäksi tapahtuman järjestäjät halusivat panostaa enemmän yhteiskuljetuksiin yksityisautoilun vähentämiseksi sekä tapahtuman parempaan jätehuoltoon. Tätä kehitystä tullaan viemään eteenpäin joko tapahtuman omalla Leader-hankkeella tai Utsjoen yhteisellä, useamman tapahtuman kattavalla yhteishankkeella, josta neuvotellaan paikallisen Leader-ryhmän kanssa parhaillaan. Kaldoaivi Ultra Trail -tapahtumaa on järjestetty Utsjoella viiden vuoden ajan ja se on vahvassa kasvusuunnassa. Tapahtuman taloudellinen merkitys alueen majoitus- ja ruokapalveluille on jo kiistaton, joten tapahtuman jatkokehittämiseksi kuljetusten ja jätehuollon kehittäminen sekä yhteistyön lisääminen paikallisten toimijoiden kanssa on erityisen tärkeää ja kohdentuu hyvin paikkakunnan vastuullisen matkailun teemoihin.

Välittömäksi tulokseksi voidaan katsoa myös Swecon tekemä selvitys investointihalukkuudesta Utsjoen kunnan alueelle. Selvitys haastoi vallinneen ajatuksen siitä, että kehitettävien alueiden tulisi sijaita nykyisten kyläkeskusten yhteydessä. Samalle selvitys myös vahvisti kunnan toimijoiden yhtenäisyyden tarvetta, strategian ja vision kirkastamisen tarvetta sekä ylipäättään tarvetta luoda Utsjoesta luotettava ja ennakoitava kohde matkailuinvestoijalle.

Tulosten saavuttamisen osalta vaikeus oli jossakin määrin mielekkään yhteistyömuodon löytäminen Teno Outdoor -hankkeen kanssa, vaikka molemmat hankkeet koskettivat pitkälti samoja yrityksiä. Yhteisen benchmarking-matkan epäonnistumisen lisäksi hankkeiden eriaikaiset toimenpiteet ja loppuaikana Teno Outdoor -hankkeen jääminen hetkeksi ilman projektipäällikköä aiheuttivat myös hankaluuksia yhteistyölle.

5.3 Miten hakemuksen kohteena olevaa toimintaa jatketaan ja tuloksia sekä kokemuksia hyödynnetään hankkeen päättymisen jälkeen?

Yrityspalveluverkoston tai jopa -organisaation jatkokehittämiseen hankemuotoisesti vaikuttaa olevan kiinnostusta mm. koulutusorganisaatioilla, mutta myös alueen Leader-ryhmällä, jonka toimialue kattaa Pohjois-Lapin seutukunnan ohella melkein koko Itä-Lapin alueen (pois lukien Posio). Toimintaryhmän strategiassa painottuvat vahvasti pohjoisen elinkeinot, mutta myös verkostot, yhteistyö ja niistä nousevat innovaatiot sekä digitalisaatio ja yrityksille suunnatut koulutukset varsinaisten yritystukien lisäksi.

uDigi-hankkeessa saadut kokemukset siirtyvät Leader-ryhmälle henkilöstömuutoksen myötä, kun uDigin projektipäällikkö siirtyy Leader-toimintaryhmän toiminnanjohtajaksi lokakuun 2023 aikana. Yhteistyön jatkamisesta ja ”lappilaisen uusyrittäjäkeskuksen” suunnittelusta uDigin viitoittamalla tiellä on jo alustavasti sovittu Lapin Yrittäjien toimitusjohtaja Ella-Noora Kauppinen, Kasvun Kaverit Oy:n toimitusjohtajan Johannes Vallivaaran, Omistajanvaihdos-hankkeen Seppo Selmgrenin, Yhteiskunnallinen yrittäjyys -hankkeen Annika Sipilän, Leader Tunturi-Lapin Johanna Koivumaan sekä muutamien kunnan johtajien kanssa. Pohjois- ja Itä-Lapin kattava Leader-toimintaryhmä voisi ottaa mahdollisesta jatkohankkeesta koordinoijan roolin ja varmistaa, että uDigi-hankkeessa kootut havainnot huomioidaan ja päästään nopeammin jatkamaan yrityspalvelujen verkoston tiivistämistä ja mahdollista organisoitumista.

Hankkeen viimeinen toimenpide nivoutuu jossakin määrin niihin olosuhteisiin, joissa hanketta alettiin kirjoittaa. Ongelmia kunnan elinkeinoille aiheutti Atlantin lohikannan hiipuminen, eikä tilanne on sen osalta hankkeen aikana juurikaan muuttunut, paitsi lisäksi on tullut kyttyrälohi, jonka ensimmäinen iso nousukesä on nyt koettu. Kyttyrälohien nousun estämisen sijaan on virinnyt jo ajatuksia ja ideoita kyttyrälohen hyödyntämisestä niin matkailussa kuin ruokakalanakin, mutta samalla huolta ovat herättäneet suuret määrät kalanraatoja, jotka aiheuttavat pahaa hajua, rehevöitymistä ja muita ikäviä lieveilmiöitä poistopyynnistä huolimatta. uDigin viimeinen ostopalvelutoimenpide oli tilata selvitys erilaista kyttyrälohen hyödyntämiseen ja haittojen eliminointiin liittyvistä hankkeistusmahdollisuuksista. Tämä selvitys jää kuntaan eri toimijoiden hyödynnettäväksi hankkeen päättymisen jälkeen.

Hankkeen onnistuneena ja hyvänä käytäntönä voi pitää heti hankkeen alkupäässä toteutettua yrityspalveluverkoston kuvausta, joka osoittaa yhdellä kuvalla lukuisat palveluntuottajat. Tätä kuvaa käyttäen sidosryhmien kanssa on voitu nopeasti todeta kentän laajuus ja tarve tehdä jotain sen selkeyttämiseksi. Samainen kuva on toiminut myös projektipäällikön huoneentauluna muistuttamassa kentän laajuudesta ja siitä, kuinka paljon monimutkaisemmalta kokonaisuus näyttää yrittäjältä, joka on aloittamassa tai kehittämässä yritystoimintaansa. Jos kehittämistehtävien ammattilaisella on vaikeuksia hahmottaa lukuisat palvelut ja palveluntuottajat, kuinka voimme olettaa yrittäjän pystyvän siihen ja saavan kaiken itselleen kuuluvan avun ja tuen.

Jos jotakin voisi tehdä vielä toisin, olisi ollut ehkä järkevää lähestyä jo projektin aikaisemmassa vaiheessa potentiaalisia yhteistyökumppaneita tulevan jatkokehittämisen varmistamiseksi. Tällöin heiltä olisi voinut saada jo ennakolta enemmän evästystä nykyisistä ja oletetuista tulevista tarpeista ja niiden ratkaisuvaihtoehdoista.

5.4 Toteutuiko hanke aiotulla maantieteellisellä alueella tai kuinka alue mahdollisesti muuttui? Saavutettiin suunniteltu kohderyhmä vai tuliko siihen muutoksia? Oliko muita toteutukseen liittyviä muutoksia?
Hanke toteutettiin Utsjoella ja sidosryhmien osalta laajemmin Lapin alueella eli hankesuunnitelman mukaisesti ja hankkeen ensisijainen kohderyhmä olivat Utsjoella sijaitsevat yritykset. Hankkeen työaikaa on mennyt hieman myös norjalaistoimijoiden kontaktointiin, mutta sekin oli huomioitu jo hankesuunnitelman toimenpiteissä ja tavoitteissa.

6. Seurantatiedot

6.1. Päästiinkö toteutuksessa hakemuksessa esitettyihin (kohta 12) numeerisiin tavoitteisiin? Mistä mahdolliset erot johtuvat?
Hankkeen tavoitteena oli saavuttaa kaksi uutta yritystä, jotka käynnistävät TKI-toiminnan tai TKI-yhteistyön yliopistojen, korkeakoulujen tai tutkimuslaitosten kanssa.

Tähän tavoitteeseen hankkeessa ei päästy. Varsinaisen TKI-toiminnan ja TKI-yhteistyön sijaan yritysten tarpeet vaikuttivat olevan perustoiminnan kehittämisessä, jota leimaisivat niin energiansäästöön kuin uusiin palveluihin ja asiakasryhmien tavoittamiseen liittyvät haasteet. Hankkeen myötä syntynyt selvitys kyttyräloheen liittyen sen sijaan voi avata luontevia väyliä TKI-toimintaan ja -yhteistyöhön. Myös hankkeen jatkosuunnitelmat yrityspalvelujen kehittämisen, verkostoitumisen ja jopa organisoitumisen osalta tulevat nivoutumaan TKI-yhteistyöhön mm. Lapin amk:n kanssa.

6.2 Miten indikaattorit palvelivat hankkeen toteutusta? Mitkä indikaattorit olisivat tukeneet paremmin toteutusta? Mitä mahdollisia omia seurantatietoja tai indikaattoreita toteutuksessa hyödynnettiin?

Asetetun numeeriset tavoitteet toimivat hankkeen taustatavoitteena, mutta eivät juurikaan ohjanneet varsinaisia toimenpiteitä TKI-toimintaa kohti. Toisaalta tietysti palvelumallin ja palvelupolkujen luominen sekä digitaalisten työvälineiden testaaminen ja hyödyntäminen ovat olleet innovatiivista toimintaa, joilla on pyritty luomaan laadukkaampia toimintaprosesseja paikalliset olosuhteet huomioiden. Ne eivät ole kuitenkaan yrityksistä itsestään lähteviä.

Hankkeen omina seurantatietoina tallennettiin toimenpiteisiin osallistuneet yritykset.

7. Hakijan osaaminen, hankkeen riskiarviointi ja ohjausryhmä

7.1 Miten hanke kartutti tuensaajan hanketyöosaamista ja hankkeen sisällöllisen teeman mukaista osaamista?
Utsjoen kunta on kokenut hankehallinnoija, joskin ÄRM-hankekokonaisuuden aikana kunnassa ja hankkeissa tapahtui useita henkilövaihdoksia. Uusien henkilöiden hankeosaamista hanke kuitenkin kartutti ja hankkeiden yhteispalavereissa hankkeiden sisällön mukaista osaamista saatiin kartutettua elinkeinotoimen vakituiselle henkilöstölle sekä hankkeiden henkilökunnan kesken.

7.2 Toteutuiko hankkeen aikana ennakoituja tai muita riskejä ja kuinka niihin reagoitiin?
Hankkeen aikana oli selkeästi havaittavissa yritysten hankeväsymys ja siitä johtuva passiivisuus. ÄRM-hankkeita edeltänyt aika on myös koetellut alueen yrittäjiä, joten into ja resurssit uuden kehittämiseen ja oppimiseen olivat hetkittäin vähäisiä ja suhtautuminen epäileväistä. Haasteita pyrittiin taklaamaan mahdollisimman selkeillä ja konkreettisilla toimenpiteillä ja niistä viestimisellä.

7.3 Miten ohjausryhmä tuki hankkeen toteutusta? Miten ohjausryhmä luonnehti hankkeen onnistumista?
Hankkeen ohjausryhmän koolle saaminen tuotti välillä ongelmia, sillä useat toimijat olivat myös muiden hankkeiden ohjausryhmissä mukana ja kiireisiä omien töidensä kanssa.

7.4 Miten kohderyhmä koki hankkeen? Millaista palautetta kohderyhmältä on saatu?

Hankkeen palautteista paras oli "kerrankin hanke, josta on hyötyä". Palaute liittyi energiakierroksen aikana yrityksille annettuihin vinkkeihin ja ohjaukseen. Myös toisen ääripään palautteita on projektipäällikölle tullut.

Pääsääntöisesti palautteet ovat kuitenkin olleet varsin innostuneita ja asiallisia, joskin osa hankkeen toimenpiteistä ja etenkin laadituista suunnitelmista ja selvityksistä on koettu kaukaisiksi yrittäjän arjesta katsottuna.

8. Horisontaaliset tavoitteet

8.1 Sukupuolten tasa-arvo

	Kyllä	Ei	Perustelu (<i>pakollinen kenttä</i>)
Hankkeessa tehtiin toimintaympäristön analyysi sukupuolinäkökulmasta		x	ei kuulunut hankesuunnitelmaan
Sukupuolinäkökulma huomioitiin hankkeen toiminnassa (valtavirtaistaminen)		x	ei kuulunut hankesuunnitelmaan, joskin mm. ohryn kokoonpanossa tavoiteltiin tasapainoista jakaumaa
Hankkeen päätavoite oli sukupuolten tasa-arvon edistäminen		x	ei kuulunut hankesuunnitelmaan

8.2 Kestävä kehitys

	Välitön vaikutus	Välillinen vaikutus	Perustelu (<i>valinnainen kenttä</i>)
Ekologinen kestävyys			
Luonnonvarojen käytön kestävyys			Energian säästäminen ja uuden lämmitysmuodot edistyivät hankkeen aikana
Ilmastonmuutoksen aiheuttamien riskien vähentäminen			Energian säästäminen ja uudet lämmitysmuodot edistyivät hankkeen aikana
Kasvillisuus, eliöt ja luonnon monimuotoisuus			
Pinta- ja pohjavedet, maaperä sekä ilma (ja kasvihuonekaasut)			
Natura 2000 -ohjelman kohteet			
Taloudellinen kestävyys			
Materiaalit ja jätteet			Hankkeen aikana virisi kasvava kiinnostus lajitteluun, kierrätykseen sekä yritysten kompostointimahdollisuuksiin
Uusiutuvien energialähteiden käyttö			Aurinkopaneelien ja maalämmön käyttöönotto ovat etenemässä ainakin kahdessa yrityksessä
Paikallisen elinkeinorakenteen kestävä kehittäminen			Yritysneuvonnan kehittyminen ja laajentuminen sekä investorikartoituksen, kuntastrategian ja maapoliittisen ohjelman suuntaviivat parantavat paikallista elinkeinorakennetta
Aineettomien tuotteiden ja palvelujen kehittäminen			Palvelutuotteet ja etenkin matkailutuotteet ovat suurelta osin aineettomia
Liikkuminen ja logistiikka			
Sosiaalinen ja kulttuurinen kestävyys sekä yhdenvertaisuus			
Hyvinvointi			
Tasa-arvon edistäminen			
Yhteiskunnallinen ja kulttuurinen yhdenvertaisuus			Hanketoimenpiteet olivat avoimia kaikille paikkakunnan yrityksille

Kulttuuriympäristö			
Ympäristöosaaminen			Hankkeen vihreään siirtymään liittyvät toimenpiteet lisäsivät ympäristöosaamista

9. Julkisuus, tiedottaminen ja yhteydet muihin hankkeisiin

9.1 Miten hanke näkyi julkisuudessa? Miten hankkeesta tiedotettiin?

Hanke oli yksi Utsjoen ison hankekokonaisuuden hanke, joka toteutettiin osa-aikaisella työpanoksella ja ostopalveluilla. Hankkeen toimenpiteet suuntautuvat ensisijaisesti yrityksille, joten mediahuomioita hanke ei saanut, ellei sen toimenpiteillä ostettu ilmoitustilaa ja viestitty itse aktiivisesti. uDigin toimenpiteille on ostettu ilmoitustilaa paikallislehti Inarilaisesta ja toimenpiteistä on viestitty aktiivisesti myös Utsjoen kunnan omissa kanavissa (nettisivut, Facebook) sekä Utsjoen taajamien omissa Facebook-ryhmissä. Mediajulkisuuden määrä vastasi odotuksia, sillä hankkeen tavoitteina ja toimenpiteinä ei ollut suuria yleisötilaisuuksia.

9.2 Mihin hankkeisiin tai hankekokonaisuuksiin hanke toiminnallisesti tai muuten liittyi ja miten? (Merkitse myös hakemusnumerot tai hankekoodit.)

Käytännön toiminnan ja yhteistyön tasolla yhteistyö uKoordinaatio -hankkeen ja uYritys-hankkeen kanssa oli merkittävimmissä roolissa. Tietojen jakaminen sekä tilaisuuksien ja toimenpiteiden suunnittelu sujui pääosin hyvin ja toimenpiteet nivoutuivat varsin hyvin toisiinsa. Hankkeen tavoitteena ollut tiivis yhteistyö Teno Outdoor -hankkeen kanssa jäi tavoiteltua vähäisemmäksi, sillä hankkeet toimenpiteineen edistyivät hyvin eri tahtiin. Erityisen harmillista oli yhteisen benchmarking-matkan peruuntuminen.

10. Aineiston säilytys

10. Missä hankkeen aineisto säilytetään tai arkistoidaan? Yhteyshenkilön yhteystiedot.

Utsjoen kunta, Luossa 1 a, Utsjoki.

11. Liitteet

11. Liitteet

12. Kustannusarvion ja rahoitussuunnitelman toteuma (Ei täytetä. Tietojärjestelmä tuo tiedot automaattisesti, kun toiminne valmistuu.)

KUSTANNUKSET	Yhteensä €			
1. Palkkakustannukset				
2. Ostopalvelut				
3. Aineet, tarvikkeet ja tavarat				
4. Matkakustannukset				
5. Kone- ja laiteinvestoinnit				
6. Rakennukset ja maa-alueet			RAHOITUS	Yhteensä €
7. Muut kustannukset			1. EAKR- ja valtion rahoitus	% netto-rahoituksesta

8. Yleiskustannukset			2. Kuntien rahoitus		
Kustannukset yhteensä			3. Muu julkinen rahoitus		
9. Tulot			4. Yksityinen rahoitus		
Nettokustannukset yhteensä			Rahoitus yhteensä		