

Yhden miehen yrityksestä globaaliksi toimijaksi

■ Espoolainen Reachlaw Oy on nopea toimissaan. Kahden aktiivisen vuoden jälkeen yrityksellä on vankka jalansija globaaleilla Reach-markkinoilla ja taskussaan Tasavallan presidentin kansainvälistymispalkinto.

Leena Laitinen

Diplomi-insinööri ja juristi **Riku Rinta-Jouppi** perusti Reachlaw Oy:n vuonna 2006. Yhden miehen yrityksestä on kasvanut Reach-asiiantuntemuksestaan tunnettu ympäristöalan palveluyritys, joka toimii linkkinä globaalien kemianteollisuuden ja Helsingissä toimivan EU:n kemikaaliviraston välillä.

”Tavoitteenani oli alusta alkaen kehit-

tää yrityksestä monen osaaajan orkesteri kansainvälisellä toimintakentällä. Varsinainen toimintamme käynnistyi keväällä 2008”, kertoo Rinta-Jouppi, joka vastaa Reachlaw’ssa asetusten osaamisesta ja on tätä nykyä yksi kuudesta yrittäjä-osakkaasta.

Reachlaw yhdistää konseptissaan kemianalan, lainsäädännön ja liiketoiminnan osaamisen. Yritys auttaa Euroopan markkinoilla toimivia ja sinne pyrkiviä yrityksiä täyttämään EU:n kemikaalilainsäädännön velvoitteet. Asiakkaita on jo parinsataa yli 30 maasta, joukossa kansainvälisiä suuryrityksiä. Tärkeimpiä markkina-alueita ovat Saksa, Iso-Britannia, Venäjä, Kiina, Intia, Brasilia ja USA.

”Esimerkiksi venäläiset haluavat toimia jatkossakin EU:n markkinoilla. Isot yritykset ovat jo mukana rekisteröintiprosessissa mutta pienet vielä melko tietämättömiä”, Rinta-Jouppi kertoo. ”Siväläiset yritykset luottavat suomalaisiin

ja asioivat mielellään kanssamme.”

Selkeät tuotepaketit ja kansainvälinen verkosto

Reachlaw’n myyntijohtajan **Mathias Bernerin** mukaan yhtiön menestystä on siivittänyt kolme avaintekijää. ”Ensimmäinen olemme saaneet kokoon toimivan brändin ja tiimin – oikeat henkilöt tekemään oikeita asioita.”

”Toiseksi tarjoamme mietittyjä, selkeitä tuotepaketteja. Reach-asiakkaitamme kiinnostaa usein ensimmäisenä se, mitä prosessiin lähteminen maksaa. Me teemme kustannusarviot, autamme päätöksenteossa, hoidamme rekisteröintipalveluita ja toimimme tarvittaessa johtavana rekisteröijänä. Palvelemme mielellämme myös suomalaisyrityksiä.”

”Kolmanneksi meillä on käytössämme parinkymmenen kansainvälisen yhteistyökumppanin verkosto, joka auttaa



Urbaani legenda palkinnosta

Tasavallan presidentin kansainvälis-tymispalkinto jaetaan Finpron esityk-sestä vuosittain enintään kolmelle yri-tykselle tai organisaatiolle. Tällä ker-taa palkinnon saivat tulokasyritysten sarjan voittaneen Reachlaw'n lisäksi ohjelmistotalo Tekla kasvuyritysten sarjassa ja yhteisöpalvelu Muxlim Lifestyle Community yhteisösarjas-sa. Ehdokkaita palkinnonsaajiksi oli kaikkiaan 47.

Palkintoon – aiemmalta nimeltään Tasavallan presidentin vientipalkinto – liittyy sitkeä huhu, jonka mukaan monet sen saaneet yritykset ovat en-nen pitkää menneet nurin. Väite pal-kinnosta eräänlaisena kuolemansuu-delmana on kuitenkin Finpron selvi-tyksen mukaan urbaani legenda. Vain kolme palkituista yrityksistä on lopet-tanut myöhemmin toimintansa. Lisäk-si on tapahtunut muutamia fuusioita ja nimenvaihdoksia.

”Pääsääntöisesti palkinnon saanti on ennustanut hyvää menestystä jat-kossa, kuten silmäys palkittujen pit-kään listaan osoittaa. Palkintoja on jaettu vuodesta 1967 lähtien kaikkiaan 126 yritykselle ja yhteisölle”, palkin-toprosessista Finprossa vastaava **Jar-mo Karesto** sanoo.

meitä palvelemaan asiakkaitamme Eu-roopassa, Aasiassa, Latinalaisessa Ame-rikassa ja Yhdysvalloissa. Kumppanei-namme on teollisuusliittoja, asiantunti-jayrityksiä ja myyntiorganisaatioita.”

Kansainvälisen verkoston muodosta-minen ja asiakaskunnan lähestyminen samaan aikaan on vaatinut paljon työtä ja matkustuskestävyyttä yhtiön avainti-miltä. ”Alussa meitä oli 0,8 myyntimies-tä mannerta kohden”, Berner naurahtaa.

”Olemme pitäneet eri maissa seminaa-reja, joissa olemme kertoneet yrityksil-le Reachin verhoitteista”, Rinta-Jouppi sanoo ja laskee vierailleensa muutaman viikon sisällä Minskissä, Riiassa, Lon-toossa, Brysselissä ja Pietarissa.

”Järjestämme myös webbiseminaa-reja, esimerkiksi hiljattain eurooppalaisille Japanin uuden kemikaalilainsäädännön vaikutuksista. Reach tulee vaikuttamaan kaikkien maiden lainsäädäntöön, ei vain EU:n.”

◀ **Tasavallan presidentti Tarja Halo-nen onnittelee myyntijohtaja Mathias Berneriä palkintotilaisuudessa 2. helmikuuta. Berneristä vasemmalle toimitusjohtaja Lasse Musakka ja halli-tuksen puheenjohtaja Lasse Kurkilanti.**



Lisa Valonen

Reachlaw'n toimitilat sijaitsevat Espoon Keilaniemessä. Tiimipalaverissa oikealta Riku Rinta-Jouppi, Lasse Musakka, Ilona Pitkänen, Ying Zhu ja Ingrid Sekki.

Pullonkaulana SIEFit ja johtavat rekisteröijät

Huoli Reachin toimeenpanon onnistu-misesta kasvaa, kun kemikaaliasetuk-sen ensimmäisen rekisteröintivaiheen umpeutumiseen on enää reilut kahdek-san kuukautta. Syystäkin, uskovat sato-jen yritysten edustajia tavanneet Riku Rinta-Jouppi ja Mathias Berner.

”Helmikuun loppupuolella kullekin aineelle tarvittavia johtavia rekisteröijä oli ilmoittautunut vain noin 2 400. Tästä on tulossa pullonkaula koko asetuksen toimeenpanolle, sillä kemikaaliviraston arvion mukaan noin 9 000 ainetta olisi rekisteröitävä joulukuun alkuun mennessä.”

Ensimmäisessä vaiheessa on rekiste-

röitävä aineet, joita tuotetaan yli tuhat tonnia vuodessa tai jotka ovat syöpä-, perimä- ja lisääntymisvaarallisia.

”Toinen iso ongelma on ollut tiedon-vaihtoryhmien eli SIEFien muodosta-minen. Yritykset eivät pääse tekniseen työhön ennen kuin ryhmä on toiminnas-sa”, Berner sanoo. SIEF-työn voi aloit-taa joko johtava rekisteröijä tai SIEFin muodostaja eli fasilitaattori.

Bernerin mukaan ollaan helposti vaikeuksissa, jos fasilitaattorina ei ole teollista intressiä edustava yritys vaan esimerkiksi pieni konsulttiyhtiö, jonka rahkeet eivät riitäkään toiminnan käyn-nistämiseen.

Strateginen bisnespäätös

Berner korostaa, että Reach merkitsee yrityksille ennen kaikkea strategista bis-nespäätöstä ja priorisointia. ”Kyseessä ei ole määräaikainen operatiivinen prosessi vaan pysyvä valinta, jolla on kauaskan-toisia seurauksia yhtiön toimintaan ja tu-leviin investointeihin.”

”On mietittävä, kannattaako prosessiin lähteä mukaan. Varsinaisen rekisteröi-nin hintahaarukka ulottuu muutamasta tuhannesta eurosta reiluun pariinkym-meneentuhanteen. Päälle tulevat kemi-kaaliviraston maksujen lisäksi tietojen hankinnasta aiheutuvat kulut, jotka voi-vat olla erittäin merkittäviä, jos tarvitaan esimerkiksi testauslaboratorioiden pal-veluita.”

”Päätös mukaan lähtemisestä voi olla paitsi kyllä tai ei myös ei vielä, jolloin yritys voi vetäytyä joksikin aikaa EU:n

markkinoilta mutta jatkaa muualla”, Berner muistuttaa.

Hän kertoo yhtiön laajentavan parhail-laan toimintakonseptiaan kokonaisvaltai-seen ympäristöalan konsultointiin.

”Kehitämme tuotteistettuja palvelui-ta esimerkiksi yrityskauppojen tueksi ja kestäväen kehityksen edistämiseksi. Ky-se voi olla esimerkiksi tilanteesta, jossa yritys haluaa pienentää hiilijalanjälkeään tai on ostamassa tuotantolaitosta toisesta maasta ja tarvitsee tietoa sen ympäristö-tasosta.”

Reachlaw saavutti vuonna 2009 vajaan parin miljoonan euron liikevaihdon. Yhtiössä on nykyisin parikymmentä työn-tekijää, jotka edustavat kymmentä eri kansallisuutta. Rinta-Joupin ja Bernerin mukaan tavoitteena on edelleen hallittu mutta määrätietoinen kasvu.

”Kahdentoista miljoonan euron liike-vaihto ja 60 työntekijää on hyvä viisi-vuotistavoite.” □