



*Timo Multanen korostaa, että Venäjällä on yritystoiminnassa sopeuduttava maan kulttuuriin ja lainsäädäntöön. Henkilökohtaiset suhteet ovat tärkeitä, samoin hyvät suhteet viranomaisiin. Suojelurahaa emme ole koskaan maksaneet, hän toteaa. – Kuva: REIM Group.*

## REIM Group etsii kauppakeskuspaikkoja

TEKSTI: OLAVI MÄKI

Laapeenrantalaisen, isännöintiin erikoistuneen REIM Groupin pääjohtajan Timo Multanen Venäjä-suuntautuneisuus juontaa opiskelevuosiin ja on jatkunut tiiviisti siitä lähtien, kun yritys päätti lähteä Venäjän markkinoille vuonna 1994.

– Teimme selvityksiä niin Viipurissa kuin Pietarissa, ja ensimmäinen rakennuskohde oli asuin- ja toimistorakennus Pietarissa yhteistyössä Haka Stroin ja venäläisen kumppanin kanssa. Hanke lähti hyvin liikkeelle, kunnes Haka ajautui konkurssiin, Multanen kertoo.

– Saimme kuitenkin sopimuksen aikaiseksi, joten haaste oli otettava vastaan. Sen jälkeen toiminta on kehittynyt suotuisasti. Päätuotteemme on isännöinti (property management), mutta toimimme yhteistyössä myös suomalaisten ra-

kennusliikkeiden kanssa.

– Monissa kohteissa huollamme nykyään myös kiinteistöjä, joskin etenkin alkuaikoina toiminnot oli opeteltava ja järjestettävä itse, kun luotettavaa kumppania ei löytynyt.

Multanen sanoo, että REIM Groupin nykyisestä toiminnasta Venäjällä iso osa on kiinteistönvälitystä, ei kuitenkaan yksittäisten asuntojen, joita yritys kuitenkin myy Suomeen ja ulkomaille.

– Etsimme tontteja ja kauppakeskuspaikkoja pääsääntöisesti ulkomaisille, kansainvälisille yrityksille, mutta nyt myös venäläisille.

Minkälaisia kokemuksia toiminnasta Venäjällä on kertynyt?

– Aika on opettanut, ettei oma ajattelutapa toimi, vaan sitä on muutettava maan kulttuurin ja lainsäädännön hu-

mioon ottavaksi. Mitään valmista mallia ei voi viedä, sillä venäläiset ovat isänmaallisia, Multanen vastaa.

– Paikallista osaamista ja kokemusta kannattaa hyödyntää, venäläisten kumppanien kanssa on luotettavaa luoda uutta. Esimerkiksi 30–40-vuotiailla ihmisillä ei ole vanhoja rasitteita, he ovat hyvin koulutettuja ja lähtevät hankkeisiin ennakkoluulottomasti.

– Venäjällä henkilökohtaiset suhteet ovat avainasemassa, on tiedettävä kenen kanssa toimii, on osattava kaupantekotavat. Ongelmatkin kuuluvat asiaan, ja jos niitä ei ole, ne luodaan, Multanen muistuttaa.

Hän kiinnittää huomiota myös lainsäädännön osaamiseen.

– Lait ovat antaneet ja antavat mahdollisuuksia mieli-

valtaan, jolloin isona haasteena on lakien tuntemus ja hyvät suhteet viranomaisiin.

– Suurin kilpailija Venäjällä on itse tehty työ. Ulkoistaminen on olematonta, mihin yhtenä syynä on kirjanpidossa syntyvä luottamuksellinen tieto, jota ei haluta ulkopuoliselle antaa, Multanen kertoo.

REIM Group laajentaa vielä tänä vuonna toimintaansa muutamaa miljoonakauspunktiin: Moskovaan, Jekaterinburgiin, Nishe Novgorodiin ja Rostov on Doniin.

– Haluamme olla alusta lähtien mukana kaupunkien kehityksessä, yhteistyössä kansainvälisten yritysten kanssa, Multanen kertoo.

Hiljattain hän kävi Kio-  
vassa Ukrainassa.

– Sielläkin tuntuu olevan selvä halu viedä alaa eteenpäin. ■