

Jari Simola

Myyntimiestehtävät

Lahden Kultakoru Oy, Kellotoimisto Oy, Kultasepänliike V. Rantanen, Lupa-Tuote Oy

Asiantuntijatehtävät

Suomen Ulkomaankauppaliitto/Finpro

Teollisuusyrittäminen

Kassapaperi Oy, Rollfax Oy

Oma yritys **JAKENDOS OY**

Ulkomaankaupan asiantuntijatehtävät

Vuokravientipäällikkö

Vuokratoimitusjohtaja

Konsultti

Yritysten odotukset ja tavoitteet vientiyhteistyölle

■ **Taloudelliset tavoitteet ja odotukset**

- Lisäbusiness (lisämyynti, viennin lisääminen, uusia vientikauppoja)
- Kustannusten ja riskien jakaminen

■ **Muut odotukset ja tavoitteet**

- Uusien asiakaskontaktien löytäminen
- Uusille markkinoille pääsy
- Markkinatiedon hakeminen (markkinoista, kilpailutilanteesta)
- Paremmat vientivalmiudet ja edellytykset

- Suunnitelmallinen vientitoiminta
- Lisäresurssi kansainvälistymiseen
- Verkostoituminen muiden yhteistyöyritysten kanssa (mahdolliset yhteistoimitukset, mahdollinen keskinäinen kaupanteko, oppiminen muilta yhteistyöyrityksiltä)
- Oman kansainvälistymisosaamisen parantaminen
- Hyödynnetään ulkopuolisen asiantuntijatahon palvelut (esim. ammattitaitoinen neuvonta tai operatiivinen vientitoiminta)

PK-yritysten vientiyhteistyömuotoja

- Vientirengas > Team Finland 4Exporters (Tekes)
- Vientiveturi
- Vientisteppi
- Vuokravientipäällikkö
- Alueelliset yhteisaktiviteetit
- Muita vientiyhteistyömuotoja
 - kotimainen välikäsi
 - kauppahuone
 - vientiyhtiö
 - Fact Finding –matkat ja seminaarit

Vientirengas/ Team Finland 4Exporters (Tekes)

■ **Idea ja tarkoitus**

- koota 4-6 yritystä vientiyhteistyöprojektiin, jossa haetaan kustannustehokkuutta yhteisellä vientipäälliköllä
- vientiyhteisyyden avulla on tarkoitus madaltaa viennin käynnistämisen kynnyksiä ja päästä vientiajatuksista konkreettiseen toimintaan
- yritys pääsee toimimaan suunnitelmallisesti ja tavoitteellisesti
- projekti kestää max 2 vuotta

■ **Kohdemarkkinat**

- oltava synerginen markkina-alue

■ **Toimiala**

- oltava synerginen markkina-alue

■ **Rahoitus**

- max 14.000 €/yritys
- max. 1.000 €/yrityksen omia matkakuluja
- avustusprosentti 50
- Maksetaan pääsääntöisesti jälkikäteen

Vientiveturi -konsepti

■ Idea ja tarkoitus

- Vastaava kuin vientisteppe tai -rengas, paitsi vientiveturissa selkeä veturiyritys, joka vastaa toiminnan johtamisesta tai toiminnan vetämisestä
- Sopii yritysryhmälle, jossa on mm.
 - pääurakoitsija, joilla aliurakoitsijoita (esim. rakennusliike ja aliurakoitsijat)
 - valmiin kokonaisuuden tarjoaja, jolle muut yritykset toimivat alihankkijoina toimittamalla osan tuote- tai palvelukokonaisuudesta (esim. pakkauslinjan valmistaja, jolle muut yritykset toimittavat komponentteja)
 - ohjelmistotalo, jolle muut yritykset toimivat alihankkijoina tai sopimusvalmistajina toimittamalla osan tuote- tai palvelukokonaisuudesta
 - mukana 1+ 2-5 yritystä
- Konseptia sovellettu vientirenkaissa

Vientiveturi -konsepti

■ **Organisointi**

- Aloitteentekijänä ja ryhmän kokoajana voi toimia veturiyritys tai alueellinen kehittämissyhtiö
- Selkeä toiminnallinen vetovastuu veturiyrityksellä

■ **Kustannukset**

- Veturiyritys vastaa suurimmasta osasta kustannuksia

■ **Päävastuu**

- Yleensä veturiyrityksellä

■ **Sopimusaika**

- Kuten vientirenkaassa (max 3,5 v)

■ **Edut**

- kustannustehokas, voi tarjota kilpailuetuja kansainvälisessä kilpailussa, aliurakoitsijat/-hankkijat voivat päästä tarjoamaan isompia kokonaisuuksia, kv-osaamisen parantuminen, riskien jakaminen

Vientisteppi –konsepti (kansainvälistymispolun ensiaskeleet)

■ **Idea ja tarkoitus**

- Valmistele ja kehittää yrityksen vientivalmiuksia mahdolliseen laajempaan vientiyhteistyöhön tai omiin vientitoimenpiteisiin
- Sopii yrityksille, joilla ei vielä vientiä, mutta vientiajatus syntynyt
- Vientistepin avulla päästään vientiajatuksesta käytännön toimenpiteisiin
- Tarkoitettu 2-10 yrityksen muodostamalle ryhmälle

■ **Vientistepin kuvaus**

- Valmistelutoimenpiteitä voivat olla:
 - perusvalmennusta yritysryhmälle siitä, mitä vienti edellyttää
 - tuotteiden ja palvelujen vientikelpoisuuden arviointia
 - yhteisiä tutustumismatkoja kohdemarkkinalle: valmennusta markkinan olosuhteista mahdollisten yhteistyökumppaneiden, asiakkaiden ja partnereiden tapaamista
 - perusmarkkinakartoitus/ -selvitys yritysryhmälle
 - ulkopuolisen asiantuntija-avun käyttäminen ja hyödyntäminen yritysryhmän vientimahdollisuuksien arviointiin ja toimintavaihtoehtojen selvittämiseen
- Vientistepin tavoitteena on luoda yrityskohtaiset päätöksentekoperusteet joko luopua vientiajatuksesta tai jatkaa vientitoimenpiteitä vientiyhteistyön avulla tai yksin yrityskohtaisesti

Vientisteppe –konsepti

■ **Organisointi**

- Vientistepin aloitteellisena toimijana tulisi olla neutraali, alueellinen organisaatio esim. alueellinen kehittämissyhtiö, jonka tulisi olla kokoonkutsujana ja vetovastuullisena sekä vastata rahoitukseen liittyvistä asioista
- Kustakin yrityksestä tulee olla mukana vastuu-/yhteyshenkilö

■ **Sopimusaika**

- Sopimuksen mukaan, tavoiteaikana min. 1 vuosi

■ **Rahoitus ja kustannukset**

- Hyödynnetään saatavissa olevia rahoitusmuotoja ja -avustuksia
- Yrityksillä omavastuuosuus
- Mahdollisuus saada kv-kehittämisavustusta

■ **Edut**

- Yritys pääsee konkreettisesti liikkeelle vientiajatuksesta käytännön toimenpiteisiin
- Kustannustehokas
- Saadaan realistinen käsitys kansainvälistymisen edellytyksistä
- Oman kv-osaamisen kehittäminen ja liikkeenjohtotason parantaminen
- Pienten askelten kv-strategia on realistinen pienille yrityksille, joiden taloudelliset ja henkiset resurssit ovat niukat

Vuokravientipääällikkö –konsepti (VVP)

■ **Tarkoitus ja toimeksianto**

- Toimeksiantajayrityksen ja vvp:n välinen yhteistyösopimus
- Vvp toimii määräajan yrityksen vientipääällikkönä
- Yritys ulkoistaa vientinsä sovitulle markkina-alueelle määräajaksi, jonka jälkeen yritys voi päättää, miten organisoii vientinsä ao. markkina-alueelle
- Pääsääntöisesti tehdään yritysکوhtainen kirjallinen sopimus
- Pääpaino on operatiivisessa vientimarkkinoinnissa esim. potentiaalisten asiakkaiden työstämisessä henkilökohtaisin käynnein, edustajan hakeminen, markkinaselvityksen tekeminen, tarjouspyyntöjen hakeminen, talousseuranta, osallistuminen messuille/näyttelyihin ja edustajien tehdaskäyntien toteuttaminen
- Selkeät tavoitteet: esim. asikaskäyntitavoitteet/kk, tarjouspyynnöt kpl/kk, myyni per vuositaso (edellyttää pitempiaikaista yhteistyötä)

Vuokravientipääällikkö -konsepti

■ **Toimintatapa**

- Vvp toimii yrityksen vientipääällikkönä asiakkaisiin nähden
- Vvp:llä yhteyshenkilö yrityksessä, joka esim. hinnoittelee ja hyväksyy tarjoukset
- Vvp ei ole yrityksen toimihenkilö, vaan toimii esim. Yritys X:n työntekijänä ja Yritys X laskuttaa yritystä sopimuksen mukaisesti

Yhteisaktiviteetit –konsepti oman alueen yritysten kanssa

■ **Tarkoitus**

- Yritykset toteuttavat markkinoinnillisia ja myynnillisiä toimenpiteitä yhdessä koordinoitusti ja jakavat kustannukset keskenään
- **Esimerkkejä:**
 - osallistuminen yhteisosastolla kansainvälisille messulle
 - yhteinen markkinakartoitus
 - yhteiset seminaarit ja/tai tuote-esittelyt
 - ulkomaisten ostajien, asiantuntijoiden, vaikuttajien ja lehtimiesten vierailut Suomeen yritysvierailuille
 - oman alueen yritysten yhteinen vientijulkaisu
 - ulkomailla toteuttava yleisluontoinen tiedotuskampanja

■ **Toimintatapa**

- Vähintään 2, enintään 10 yritystä, 2-4 yritystä tarkoituksenmukainen
- Toteutetaan niin, että toimintaa johdetaan yhden yrityksen kautta
- Jokaisella yrityksellä vastuu- ja yhteyshenkilö mukana
- Voidaan toteuttaa myös esim. kehitysyrityksen hallinnoimana ja johtamana

Yhteisaktiviteetti –konsepti oman alueen yritysten kanssa

- Voidaan toimia yhteisen markkinointinimen alla (pidempiaikainen yhteistyö)
- Organisoitava selkeästi vastuualueet ja tehtävät
- **Sopimusaika**
 - Toiminto-/projektikohtainen (esim. kv-messujen ajan)
 - Määräaikainen esim. 1 vuosi (toimintasuunnitelman mukaisesti)
- **Kustannukset**
 - Sovitaan yhteisesti. Lähtökohtana, että haetaan yrityskohtaisia kustannusetuja jakamalla ne mukana olevien yritysten kesken.
- **Kansainvälistymistuki**
 - Mahdollista saada (yleensä 50 % toteutuneista kustannuksista), harkinnanvaraista
- **Edut**
 - Kustannussäästöjä
 - Laajempia aktiviteetteja voidaan toteuttaa paremmin yhteistyössä
 - Verkottuminen alueen yritysten kanssa (mahdollinen muu yhteistyö tuotannossa tai tuotekehityksessä)
 - Resursseja säästyy muuhun käyttöön

Muut vientiyhteistyön muodot

- Kotimainen välikäsi hoitaa viennin
 - epäsuoraa vientiä
 - valmistajan rooli passiivinen ja kosketus vientitoimintaan jää usein rajalliseksi
 - etuina: valmistajan omat pienet markkinointikustannukset ja pienet riskit
 - haittoina: vienti ei ole valmistajan omissa käsissä, sidonnaisuus kotimaiseen välikäteen, markkinapalaute ja asiakaspinta jäävät ohuiksi

Muut vientiyhteistyön muodot

- Vientiyhtiötyypit
 - **Vientiagentuuri/vientiagentti**
 - toimii päämiehensä nimissä ja lukuun hankkien tilauksia ulkomailta ja saa korvauksen provisiona
 - kauppojen välittäjä
 - kauppojen riskit jäävät valmistajalle
 - **Vientiliike/kauppahuone/kauppatalo**
 - toimii omissa nimissään ja lukuunsa
 - ostaa tuotteet /palvelut valmistajalta ja myy ne ulkomaille omilla ehdoillaan
 - valmistajan kannalta "kotimaankauppaa"
 - vientiliike vastaa riskeistä
 - **Vientiyhtiö/vientiorganisaatio**
 - Valmistajat perustavat yhdessä
 - Toimivat yhteisesti sovittujen pelisääntöjen mukaisesti