

Finpron kansainvälistymispalvelut elintarvikealan yrityksille

**Helsinki Business and Science Park Oy
Viikki Food Centre
OSKE Elintarvikekehityksen
klusteriohjelma 2007 – 2013
YRITYSFOORUMI**

18.3.2009

Esa Wrang
Senior Consultant
Life Sciences
Finpro ry



Finpro on suomalaisten yritysten perustama rekisteröity yhdistys. Jäseninä on noin 560 yritystä, Elinkeinoelämän keskusliitto ja Suomen yrittäjät.

Vauhditamme yritysten kasvua tarjoamalla väylän kansainvälisille markkinoille ja auttamalla hallitsemaan prosessin riskit.

Finpro valittiin 2007 maailman parhaaksi kansainvälistymistä edistäväksi organisaatioksi. Olemme ISO 9001 -sertifioitu organisaatio

Avainlukuja:

- henkilöstö noin 340 henkilöä
- 58 vientikeskusta 41 maassa
- noin 1500 toimeksiantoa vuodessa
- vientikeskukset kaikilla keskeisillä markkinoilla.

Toimialaosaaminen:

- Ohjelmistot ja digitaalinen media
- Life Sciences (hyvinvointi, terveydenhuolto, bio- ja elintarvikealat)
- Palvelut
- Metsäteollisuus
- Energia ja ympäristö
- Rakentaminen ja logistiikka
- Valmistava teollisuus



Finnvera

Finpro

Tekes

TE-keskukset

Kasvuyrityspalvelu

- Teknologiakeskukset
- Yritys-Eurooppa
- Kauppakamarit, WTC
- Alueelliset Kehittämiskeskukset
- Fintra
- Sitra
- Rahoituslaitokset
- Partnerikonsultit, yksityiset toimijat
- Oppilaitokset



1. Kansainvälistyminen tuotannon ja tuotekehityksen kautta:

- Raaka-aine-, valmistusaine-, tuote- ja pakkausmateriaalihankinnat
- Osaaminen, ideat, konseptit (tuotekehitys, tuotantoteknologia)

2. Kansainvälistyminen tuotteiden viennin kautta:

- Tavaravienti = suora oma vienti ulkomaille > teollisuudelle, edustaja / agentti, maahantuojat, tukkurit, ostoryhmittymät, vähittäiskauppa
- Epäsuora vienti = Suomalainen kauppahuone tai vähittäiskauppa
- Trading -kauppa

3. Kansainvälistyminen osaamisen, palveluiden ja tuotekonseptien kautta, etabloituminen:

- Verkottuminen, lisenssivienti, teknologiasiirrot, teknologiapartneri
- Oma myyntitoimisto toisessa maassa (asiakkaita jo olemassa)
- Tuotanto toisessa maassa (kustannusedut, asiakaspalvelu, logistiikka).

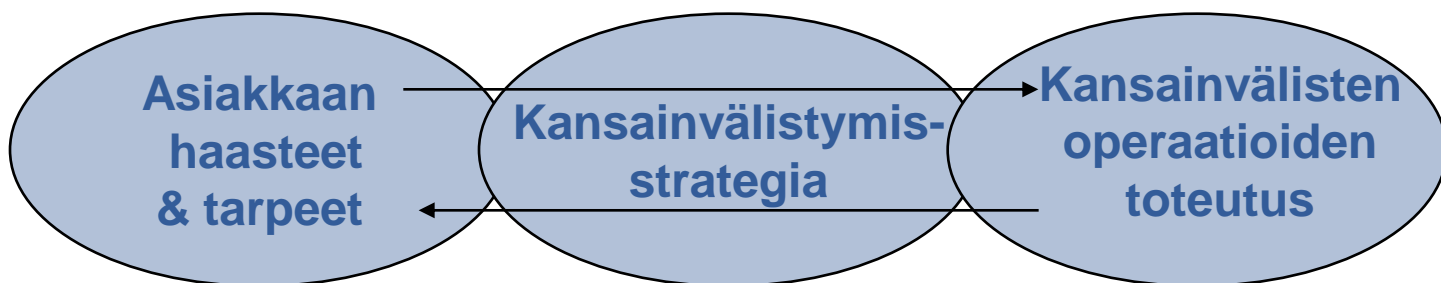
*PK-yrityksessä vähän henkilöstöä. Useita tehtäväalueita samalla ihmisellä.
Pienuus. Markkinatuntemus ja myyntikokemus puuttuu.
Vähäinen oma pääoma.*

- **Aika / henkilöstön määrä ei riitä tehokkaaseen markkinalle menoon**
- **Vähäiset kansainvälistymistaidot**
 - Liiketoimintaosaaminen
 - Vientiosaaminen, myynti- ja markkinointitaidot uudella markkinalla
 - b-to-b vai b-to-c osaaminen
 - Kielitaito
- **Kansainvälistä markkinointimateriaalia puuttuu**
 - Yritys- ja tuotemateriaali, markkinointikulttuuri (ei vain käännöksiä)
 - Sertifiointi ja tuotteeseen liittyvät määräykset.

- Kilpailutilanteen tuntemus sekä asiakaskentän ja asiakkaiden tarpeiden tuntemus:
 - mille ”pelikentälle” menossa, kilpailijat (tapa toimia)
 - kulutustottumukset, käyttötavat ja –yhteydet, ostotavat
- Jakelukanavavalinta ja partnerivalinta:
 - vaihtoehtojen punnitseminen
 - vaatimukset partnereille (kriteerit)
 - ostajatapaamiset (riittävä valmistautuminen)
 - partnerin hallinta
- Hinnoittelu
- Toimitusvarmuus, vakaa tuotelaatu
 - sopimusten vaatimukset
- Markkinointituki, palvelu
 - partnereiden vaatimukset
- Riittävä kuluttajamarkkinointi
 - kuluttajat, miten erottua kilpailijoista.

Tuotekeskeisyys, liian monta erilaista tuotetta / jakelukanavaa, Puutteellinen suunnitelmallisuus...

- **Liiketoiminta- ja kansainvälistymissuunnitelma:**
 - selkeät tavoitteet, markkina-alue ja asiakasryhmävalinnat
 - jakelukanavavaihtoehdot
 - liiketoimintamalli
 - tulos- ja aikatavoitteet: kannattavuuslaskelmat
- **Toimintasuunnitelma:**
 - Myyntitavoitteet
 - Markkinaselvitykset, tuotemääräykset, tuotteen testaaminen
 - Yhteistyökumppanivalinnat
 - Markkinointisuunnitelma
 - Kunnollinen toteutus (vastuut), seuranta.



**Finpron alue-
toimistot**

**Finpro Helsinki
Vientikeskukset**

**Vientikeskukset
41 eri maassa**

- Kansainvälistymisvalmiuksien kohoaminen
- Liiketoiminnan fokusoituminen
- Liiketoimintamallin kehittäminen
- Kansainvälisen liiketoiminnan käynnistyminen
- Asiakkuuksien, jakelijoiden, partnerisuhteiden ja yhteistyömallien luominen
- Kansainvälisen Benchmarking'in huomioiminen
- Yritysten välisen yhteistyön lisääntyminen
- Uusien työkalujen käyttäminen kansainvälisten operaatioiden suunnitteluun ja toteutukseen.

- Esa Wrang, Turku
- Terja Kuuri-Riutta, Helsinki
- Maarit Ahola, Helsinki
- Seija Spiridovitsh, Helsinki
- Elina Puzskarzewicz, Helsinki
- Dmitry Makolkin, Venäjä
- Olga Makeeva, Venäjä
- Silva Paananen, Intia
- Anna Erkkilä, Intia
- Masahiro Kimura, Japani
- Ewa Kicinska, Puola
- Jaroslava Hobstova, Tsekki
- Leena Arvonon, Saksa
- Kristin Mieth, Saksa
- Terhi Rasmussen, Tanska
- Lolita Pankova, Latvia
- Paula Strand, Espanja
- Janna Mure, UK
- Gabriella Guti, Unkari
- Anatoliy Lipatov, Ukraina
- Lili Lehtovuori, Itävalta
- Werner Merzeder, Itävalta
- Kortel Mine, Turkki
- Bassam Al Gayal, Saudi-Arabia
- Lee Myung Hee, Etelä-Korea
- Agnes Seah, Malesia
- Chumsri Sikaman, Thaimaa
- Lim Hock Chye, Singapore
- Kuroko Reiko, Japani.



KONTAKTISI MAAILMALLE!

- Helsinki, neuvontapalvelu puh. 0800 134 344
- Jyväskylä, Rolf Geier, puh. 044 099 2105
- Kouvola, Heikki Savolahti, puh. 040 343 3313
- Kuopio, Anne Rahikainen, puh. 050 354 8058
- Oulu, Risto Kaski, puh. 0400 384 147
- Tampere, Seppo Kaikkonen, puh. 0400 399 688
- Turku, Esa Wrang, puh. 0400 243 076
- Vaasa, Nina Waxlax, puh. 050 337 5345

