

B



BUSINESS TURKU

T



Verkkotreeni - Kansainvälistyminen

Olli Mankonen
Palveluasiantuntija
Business Turku Oy Ab

12.2.2026



BUSINESS TURKU

Enterprise Europe Network

Maailman laajin asiantuntijaverkosto kansainvälistyville pk-yrityksille

Tarjoamme yrityksellesi maksuttomasti:

- neuvontaa kansainvälistymisestä, lainsäädännöstä ja EU-rahoituksesta
- palveluita ulkomaisten yhteistyökumppaneiden hakuun
- tietoa ja verkostoitumistilaisuuksia
- palveluita yrityksen **vastuullisuuden ja kestävän kehityksen, innovaatiokyvyn ja digitalisaation kehittämiseen**

Suomessa 16 asiantuntijaa 7 paikkakunnalla:

- Business Finland, Helsingin seudun kauppakamari, Business Turku
- Helsinki, Turku, Tampere, Oulu, Seinäjoki, Mikkeli, Rovaniemi
- Palvelut saatavilla koko maassa

50+

MAATA

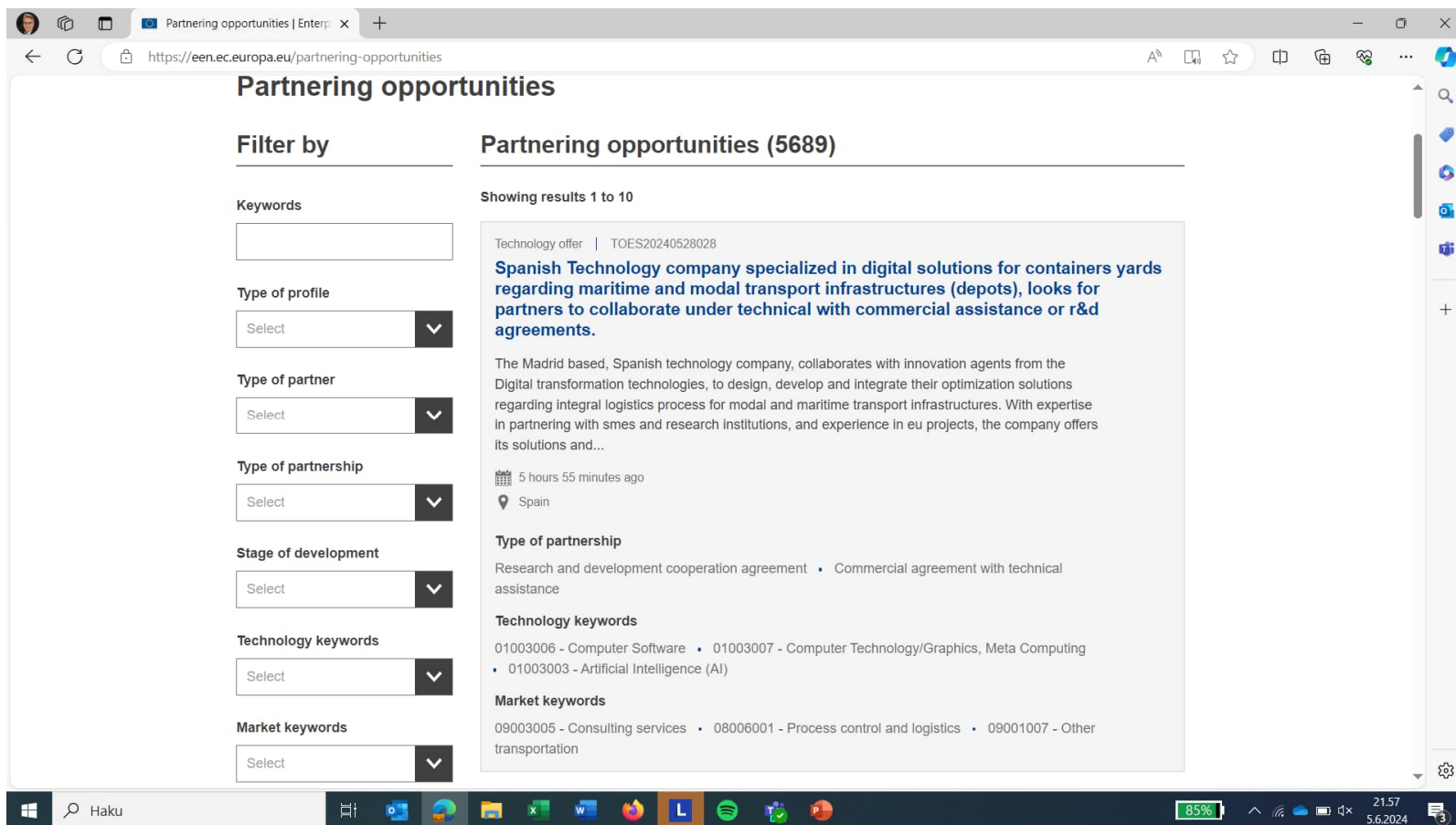
500+

ORGANISAATIOTA

3000+

ASiantuntijaa

Yrityskontaktipörssi - hakuilmoituksia



The screenshot shows a web browser window with the URL <https://een.ec.europa.eu/partnering-opportunities>. The page is titled "Partnering opportunities" and displays a search interface with various filters on the left and a list of results on the right.

Filter by

- Keywords**:
- Type of profile**: ▼
- Type of partner**: ▼
- Type of partnership**: ▼
- Stage of development**: ▼
- Technology keywords**: ▼
- Market keywords**: ▼

Partnering opportunities (5689)

Showing results 1 to 10

Technology offer | TOES20240528028

Spanish Technology company specialized in digital solutions for containers yards regarding maritime and modal transport infrastructures (depots), looks for partners to collaborate under technical with commercial assistance or r&d agreements.

The Madrid based, Spanish technology company, collaborates with innovation agents from the Digital transformation technologies, to design, develop and integrate their optimization solutions regarding integral logistics process for modal and maritime transport infrastructures. With expertise in partnering with smes and research institutions, and experience in eu projects, the company offers its solutions and...

📅 5 hours 55 minutes ago
📍 Spain

Type of partnership

Research and development cooperation agreement • Commercial agreement with technical assistance

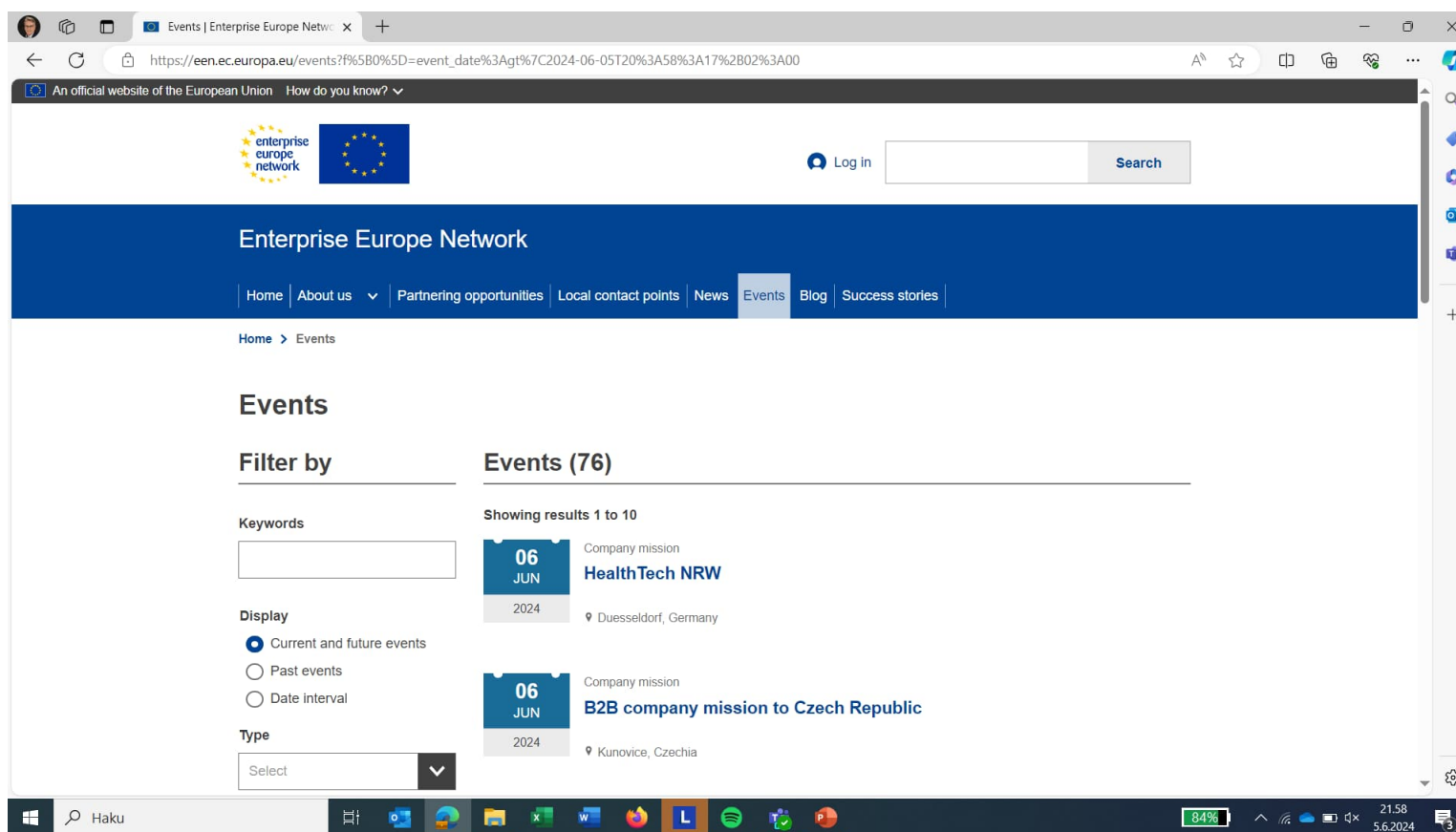
Technology keywords

01003006 - Computer Software • 01003007 - Computer Technology/Graphics, Meta Computing
• 01003003 - Artificial Intelligence (AI)

Market keywords

09003005 - Consulting services • 08006001 - Process control and logistics • 09001007 - Other transportation

Tulevia tapahtumia - tapahtumakalenteri



The screenshot shows the Enterprise Europe Network website's 'Events' page. The page features a navigation bar with links to Home, About us, Partnering opportunities, Local contact points, News, Events, Blog, and Success stories. The 'Events' section is active, displaying a list of events. On the left, there are filters for Keywords, Display (Current and future events, Past events, Date interval), and Type. The main content area shows two events for June 6, 2024: 'HealthTech NRW' in Duesseldorf, Germany, and 'B2B company mission to Czech Republic' in Kunovice, Czechia. The page is viewed in a web browser with a Windows taskbar at the bottom.

Enterprise Europe Network

Home | About us | Partnering opportunities | Local contact points | News | Events | Blog | Success stories

Home > Events

Events

Filter by

Keywords

Display

- ☒ Current and future events
- ☐ Past events
- ☐ Date interval

Type

Select

Events (76)

Showing results 1 to 10

06 JUN 2024	Company mission HealthTech NRW Duesseldorf, Germany
06 JUN 2024	Company mission B2B company mission to Czech Republic Kunovice, Czechia

Enterprise Europe Network Turussa

Olli Mankonen



olli.mankonen@businesssturku.fi

Megumi Hayashi



megumi.hayashi@businesssturku.fi

Kansainvälistyminen = Vienti?



- Tässä lähinnä vienti eli omien tuotteiden myynti ulkomaisille asiakkaille

Yrityksen nykytila ja lähtökohdat



- Tuotteet / Palvelut
 - Kilpailuedut
- Talous
- Osaaminen
- Muut resurssit
- Tahtotila, tavoitteet

Tavoitteet ja tahtotila



- Sitoutuneisuus
- Pitkäjänteisyys
- Suunnitelmallisuus
- Joustavuus, muutosvalmius
- Tavoitteet vs. Resurssit

Markkinan ja asiakkaiden ymmärrys



- Kysyntä kohdemarkkinoilla – ”makrotaso”
 - Maantieteellinen alue/maa
 - Vai esim. jonkun toimialan yritykset (b-2-b)
- Asiakkaiden tunnistaminen
 - Oma paikka arvoketjussa tai -verkossa
- Asiakastarpeet
 - Voivat olla (ja hyvin usein ovatkin) erilaisia kuin kotimaassa (tai jollain toisella vientimarkkinalla)
 - Ymmärrä asiakasta, syvällisesti
 - Mikä vaikuttaa / ratkaisee ostopäätöksen?
 - Lokalisointi? Eri tuotevalikoima? Kapeampi segmentti?



Markkinan ja asiakkaiden ymmärrys



- Kilpailutilanne
 - Tunne kilpailijat ja niiden vahvuudet/heikkoudet
 - Hintakilpailu, kustannustaso
 - Tuotteiden erot / ominaispiirteet
 - Brändi, tunnettuus
- Markkinaselvitys
 - Asiakkaiden tarpeiden ja kilpailutilanteen ymmärtämiseksi
 - Jotain voi ja kannattaa ostaa
 - Mutta: Omalla työllä ymmärrät asiakasta paremmin, esim. haastattelut, messukäynnit jne.

Markkinan ja asiakkaiden ymmärrys



- Kilpailuetu

- Miksi potentiaaliset asiakkaat ostaisivat juuri sinun tuotteitasi?
- Kaikessa ei tarvitse olla parempi, mutta jossain pitää olla
- Huom! Kilpailuetu kotimaassa ei takaa kilpailuetua muilla markkinoilla.
- Vaikka kilpailutilanne jollain markkinalla voi olla paljon kotimaata kovempi, voi hyvällä asiakkaiden ja markkinan ymmärryksellä löytää merkittävän kilpailuedun.

Tuote



- Lokalisointi?
 - Paikalliset asiakastarpeet ja tottumukset
- IPR
 - Esteet kohdemaassa?
 - Oman IPR:n suoja kohdemaassa
- Sädökset
 - EU:n yhteismarkkina
 - Luvat ja sertifikaatit...
 - Tullit? -> vaikutus hintaan
 - Paikalliset lait, kuluttajansuoja, tuotevastuut
 - Pakkausmerkinnät, käyttöohjeet jne.

Tuote

- Oheispalvelut, after sales
 - Logistiikka
 - Huolto
 - Reklamaatit
 - ...

First in
business
since
1229

Markkinointi ja myynti



- Miten tuote tehdään tunnetuksi?
 - Huom! Kohderyhmä! Miten tavoitetaan?
 - Miten saadaa liidejä?
 - Mainonta
 - Some
 - Kustannukset
 - Aikataulu... - ja taas: kestää kestää?

Markkinointi ja myynti



- Mitkä myyntikanavat?
 - Riippuu paljon tuotteista ja asiakasryhmistä
 - B2B, B2C...
 - Suoramyynti
 - Agentti
 - Jälleenmyyjä
 - Oma myyntiorganisaatio, tytäryhtiö...
 - Verkkokauppa
 - Huomioitavaa, mm.
 - Oikean kanavan valinta – ensimmäinen tarjokas ei välttämättä hyvä...
 - Asiakassuhteet, Muu tuotevalikoima, Aktiivisuus, Panostusmahdollisuudet...
- Millainen sopimus?

Markkinointi ja myynti



- Kulttuurierot
 - Kunnioita paikallista kulttuuria, arvoja ja tapoja
 - Uskonto, politiikka eivät hyviä keskustelunaiheita, huumorin kanssa tarkkana
 - Henkilökohtaiset suhteet usein ratkaisevia
 - Small talk, tutustuminen, kohteliaisuudet, lahjat
 - Myös kaupan jälkeen -> jatkuvat liikesuhteet
 - Selvitä, hanki tietoa, valmistaudu
 - Liikekumppanin asema, tittelit, ja muut muodollisuudet usein tärkeämpiä kuin Suomessa
 - Viestintä
 - Viiveet pois, esim. vastaa sähköposteihin nopeasti
 - Kuitenkin, ole oma itsesi

Markkinointi ja myynti



- Hinnoittelu
 - Tinkiminen? Jossain maissa kuuluu aina asiaan
 - Maksuajat ja ehdot
 - Tullit
 - Joustavuus, tarve uusille toimintatavoille
 - Valuutta – kurssiriski!
- Logistiikka
- Ole kärsivällinen, ulkomaankauppa vaatii lähes aina enemmän aikaa ja työtä kuin kotimaan kauppa

Markkinointi ja myynti



- Tytäryhtiön tai sivuliikkeen perustaminen
 - Kun jatkuva läsnäolo markkinalla tarpeen?
 - Kohdemaan lainsäädäntö
 - Verotus
 - Alv
 - Tulovero
 - Työntekijöiden verotus

Sopimukset



- Suomen laki ei voimassa (ainakaan automaattisesti)
- Kauppatavat – Suomessa saattavat ohjata oikeuskäytäntöä
- Sopimusten oltava riittävän yksityiskohtaisia
- Ostajan vakiosopimukset -> ehdot eivät välttämättä hyväksyttäviä -> neuvottele
- Riidanratkaisu? Missä? Minkä maan lakia noudatetaan?

Sopimukset



- Riskienhallinta
- Sopimusten osalta kv. toimintaympäristö on huomattavasti kotimaata monimutkaisempi
-> Käytä asiantuntijoita, jo varhaisessa vaiheessa
- Riitatilanne ei ole kenenkään etu (ei varsinkaan pienemmän osapuolen) -> hyvän sopimuksen on tarkoitus ehkäistä riitoja

Toimitusehdot



- Varsinkin tavarakaupassa
- Incoterms
 - Kansainvälisen Kauppamarin ylläpitämä toimituslausekokoelma
 - <https://www.icc.fi/palvelut/incoterms/>
- Vakuutukset

Maksuehdot ja -tavat



- Kilpailuetu vai –haitta?
 - Varsinkin isot toimitukset
- Maksuajat, ennakkomaksut...?
 - Olennainen osa sopimusta
 - Käyttöpääomatarve
- Riskienhallinta
 - Maariski
 - Asiakasriski
 - Luottoriski on liian usein hallitsematon!
 - Valuuttakurssiriski

Maksuehdot ja -tavat



- Ennakkomaksu
- Remburssi
- Perittävä
- Suora laskutus -> riski myyjällä!
 - Jos asiakas tuttu ja luotettava, pienen maariskin maassa
 - Riskin koko huomioitava
-
- Pienet toimitukset -> kustannukset?

Riskinhallinta ja rahoitus

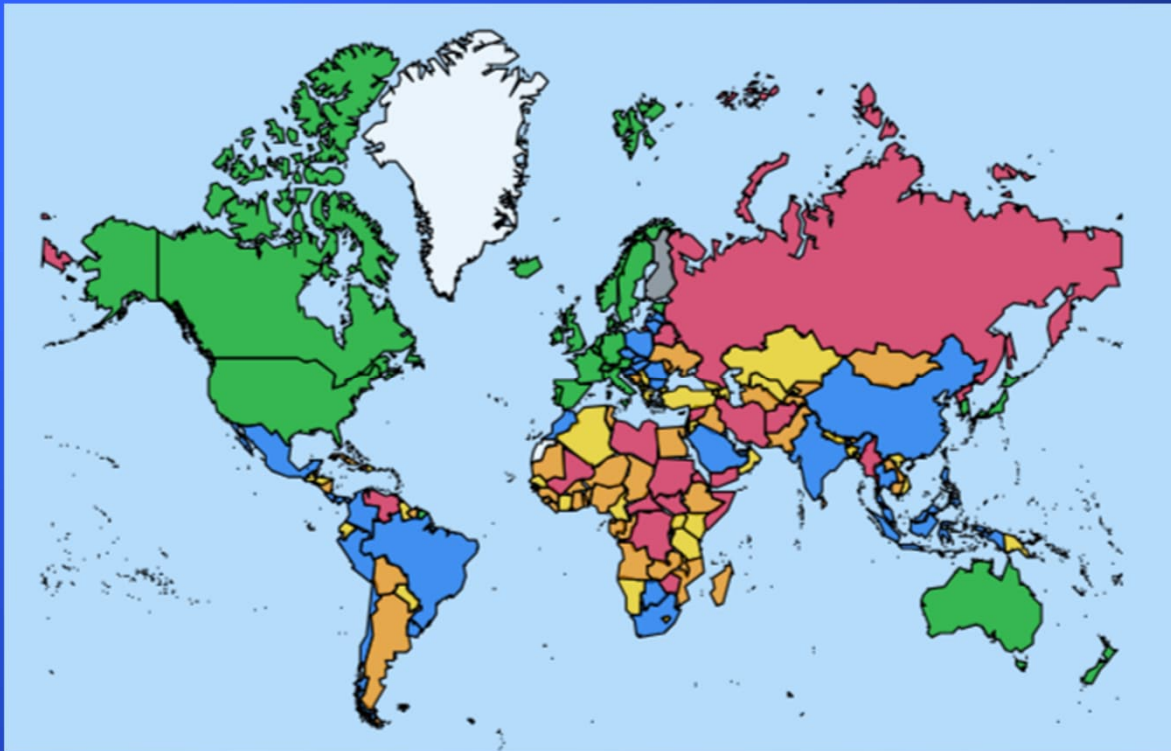


- Luottovakuutukset
- Pankkitakaukset
- Vientiluotot
- Käyttöpääomatarve?

- Ota ajoissa yhteyttä
 - Pankki
 - Finnvera
 - Luottovakuutusyhtiöt

Finnveran maapolitiikat

First in
business
since
1229



- A** Ei rajoituksia
- B** Joustava maapolitiikka
- C** Rajoittava maapolitiikka
- D** Maapolitiikassa erityisrajoituksia, ei Finnveran suoria vientiluottoja
- E** Takuita ja vientiluottoja ei myönnetä (off cover)

Verotus



- Arvonlisäverotus

- Yhteisökauppa (vienti) EU:n sisällä
 - Kauppakumppanin VAT-numero tarkastettava
 - Useimmiten verotonta
- Vienti EU:n ulkopuolelle
 - Useimmiten verotonta
- Paljon yksityiskohtia
 - Tavarat, palvelut...
 - Kuluttajalle vai elinkeinonharjoittajalle?
 - Myyntimaa, pitääkö rekisteröityä sinne?
- Tuonnissa ostohinta yleensä veroton -> Suomen alv lisättävä hintaan
- www.vero.fi

Tullit



- EU:n sisällä yleensä ei tullimuodollisuuksia
 - Poikkeuksia mm. Ahvenanmaa
- Vaikutus hintoihin?
 - Riski tariffien muutoksista sopimuksen teon jälkeen!
 - Vientitavaroista ei makseta tullia Suomeen
- Tarvittavat ilmoitukset ja dokumentit
- <https://tulli.fi/yritykset>

Vastuullisuus



- Vientiluvat, pakotteet, kohdemaan tuontirajoitteet?
 - Kaksikäyttötuotteet!
- Vastuullisuusraportoinnin vaatimukset kasvaneet
 - Varsinkin pitkissä kv. hankintaketjuissa haasteita
 - Asiakkaat
 - Rahoittajat
 - Alihankkijat
 - "Know your customer"
 - "Know your customer's customer"

Testaa valmiutesi



- Kansainvälistymistesti Elinvoimakeskuksen (ent. ELY-keskukset) sivuilta:
<https://elinvoimakeskus.fi/web/yrittajyyystestit/kansainvalistymistesti>

Olemme täällä sinua varten.

Järjestämme tapahtumia

<https://businesssturku.fi/tapahtumat/>

ja

Saat meiltä maksuttomasti henkilökohtaista
neuvontaa ja tukea yritystoimintasi
kehittämiseen.



[**www.businesssturku.fi/ajanvaraus/**](https://businesssturku.fi/ajanvaraus/)

BUSINESS TURKU

#EENCanHelp

Kiitos

www.een.fi & <https://een.ec.europa.eu>

LinkedIn: Enterprise Europe Network (EEN) Finland

X: @EENfi & @EEN_EU



Olli Mankonen

Palveluasiantuntija

olli.mankonen@businesssturku.fi

**BUSINESS
FINLAND**

**HELSINGIN SEUDUN
KAUPPAKAMARI**

**BUSINESS
TURKU**

