

5

Onnistuneen kansain- välistymisen viisi edellytystä

**Kysyimme asiakkaidemme kokemuksia
kansainvälistymisestä - lue kuinka
vältät tyypillisimmät virheet.**

Onnistumisen edellytykset



Leinosella on 25 vuoden kokemus kansainvälisestä liiketoiminnasta.

Pyysimme myös asiakkaitamme kertomaan omista kokemuksistaan.

Tiivistimme vastaukset viideksi oleellisimmaksi ohjeeksi kansainvälistyvälle yritykselle – kokemuksia suoraan elävästä elämästä.

Tiivistelmä

Ovet auki kansainvälisille markkinoille

#1 Resurssien mitoitus

Kansainvälistyminen vaatii pitkäjänteisyyttä, ja siksi taloudelliset resurssit on mitoitettava oikein. Uusi yritys ei välttämättä tuota voittoa 2–3 vuoteen – tai koskaan.

#2 Oikeanlaiset avainhenkilöt

Kohdemaan tytäryhtiö tarvitsee vetäjän ja muut avainhenkilöt, joihin voi luottaa. Heidän pitäisi tuntea yhtä lailla kotimaan kuin kohdemaankin tavat ja toimintakulttuuri.

#3 Aktiivinen yhteydenpito

Tytäryhtiön toimintaa on aina valvottava, mikä vaatii tiivistä yhteydenpitoa emoyhtiön ja avainhenkilöiden välillä. Kohdemaasta riippuu, kuinka tiivistä valvontaa tarvitaan.

#4 Unohda ”Meillä Suomessa” -asenne

Uuteen markkinaan on tutustuttava avoimin silmin. Onnistunut kansainvälistyminen vaatii tietoa kohdemaan elinkeinoelämästä, kulttuurista ja lainsäädännöstä.

#5 Ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttäminen

Verkostojen luominen ja kohdemaahan tutustuminen eivät tapahdu hetkessä. Riskittömin ratkaisu on usein käyttää asiantuntijaa, joka jo tuntee oikeat ihmiset ja osaa toimia maan tavalla.

Kulttuuritulkki palveluksessasi!

Tule juttelemaan, niin räätälöimme yrityksellesi sopivan kansainvälistymissuunnitelman.

”

*Nopein ja varmin tapa
onnistua kansainvälistymisessä
on suunnitella askelmerkit
huolella etukäteen.*

Suomessa kansainvälistyy vuosittain muutama sata yritystä. Edellytyksiä olisi kuitenkin paljon suurempiin lukuihin. Uskalluksen lisäksi tarvitaan lisää tietoa ja oikeanlaista apua, jotta kansainvälistyminen olisi harkittua ja hallittua – iso askel joka kannattaa ottaa.

Leinosella on 26 vuoden kokemus suomalaisten yritysten kansainvälistymisen mahdollisuuksista ja haasteista. Saamme yhteydenottoja kaikenkokoisilta yrityksiltä yhden hengen yrityksistä aina pörssiyrityksiin. Vaikka taloushallinnon palvelut ovat ydinosaamistamme, asiakkaamme tarvitsevat ennen kaikkea kumppania, joka tukee koko kansainvälistymisprosessia.

Ovet auki kansainvälisille markkinoille

Nopein ja varmin tapa onnistua kansainvälistymisessä on suunnitella askelmerkit huolella etukäteen. Silloin kokeneesta kumppanista on valtavasti apua. Kaikkea ei tarvitsekaan osata itse. Ja mekin tiedämme hyvin, ettemme hallitse kaikkea – siksi hyödynnämme laajaa verkostoaamme, josta löytyy asiantuntijoita useilta eri aloilta ja maista.

Onnistumisen opas

Kansainvälistyminen on aina suuri muutos, jonka onnistumisessa me haluamme auttaa sinua ja yritystäsi. Tämän oppaan vinkkien avulla arvioit omia resurssejasi ja pyydät tarvittaessa apua asiantuntijoilta. Silloinkin, kun yrityksesi kansainvälistyy jo toista tai kolmatta kertaa, voimme auttaa toimimaan uudella markkina-alueella entistäkin määrätietoisemmin heti alusta lähtien.

Oppaaseen on koottu viisi tärkeintä asiaa, jotka erottavat toisistaan kansainvälistymisessä onnistuvat ja epäonnistuvat yritykset.

Taustaksi haastattelimme asiakkaitamme, jotka ovat parhaillaan käymässä läpi kansainvälistymisprosessia tai sen jo tehneet.

Oppaan avulla keskityt heti oikeisiin asioihin etkä toista virheitä, jotka moni muu on tehnyt jo useaan kertaan.

Me haluamme sinun onnistuvan!



Avoimin mielin ja innolla yhteistyötä odottaen

Petteri Leinonen, toimitusjohtaja

+372 6 117770

+358 9 586 8410

contact@leinonen.eu

1 Resurssien mitoitus

”

Kansainvälistyminen on aina riskisijoitus.

Kukaan ei voi luvata, ettet menetä rahojasi.

Onnistumisen edellytykset paranevat, kun maailmalle lähdetään faktat taskussa ja oikeat työkalut mukana.

Kansainvälistyminen ei ole halpaa eikä helppoa, vaikka asiaa katsoisi miltä kantilta. Se on aina suuri ponnistus pienelle mutta myös suurelle yritykselle, ja siksi etukäteen suunnittelu on tärkeää. Yksi olennaisimmista asioista on pohtia huolella omia resursseja ja mitoittaa ne oikein.

Investoi useammaksi vuodeksi

Mieti, pystytkö investoimaan kansainvälistymiseen riittävästi rahaa ja aikaa. Uusille markkinoille laajentaminen ja liiketoiminnan käynnistäminen vaativat pitkäjänteisyyttä. Kansainvälistyessä pelkästään brändin tunnetuksi tekeminen tai verkostojen luominen vie vuoden tai pari.

Kannattaa varautua siihen, että tytäryhtiö ei mahdollisesti tuota senttiäkään 2–3 vuoteen.

Hanki riittävä rahoitus Suomesta

Yrityksen talousresurssit kannattaa laskea huolellisesti etukäteen ja selvittää, mitkä ovat kohdemaan toiminta- ja henkilöstökulut vuodessa. Lisäksi on otettava huomioon odottamattomat tekijät, jotka saattavat helposti aiheuttaa 20 %:n lisäkustannukset.

Rahoitus kannattaa hankkia lähes aina Suomesta. Esimerkiksi Venäjällä vuosikorko voi olla jopa 50 %.

Rahan lisäksi toinen tärkeä resurssi on aika. Huomaa, että myös emoyhtiössä on oltava riittävät valmiudet seurata ja tukea kohdemaan toimintaa.

Hyppy tuntemattomaan?

Kansainvälistyminen on aina riskisijoitus. Kukaan ei voi luvata, ettet menetä rahojasi. Epärealistiset odotukset tuppaa kuitenkin romahtamaan realistisia tavoitteita herkemmin. Onnistumisen edellytykset paranevat, kun maailmalle lähdetään faktat taskussa ja oikeat työkalut mukana.

Sijoituksen onnistumista pitääkin pystyä seuramaan vaihe vaiheelta. Jos yrityksen taloudessa ilmenee ongelmia, toimintaa voidaan muuttaa ajoissa tai pistää tarvittaessa lappu luukulle.

Kohdemaan kuluihin kuten vuokriin, lisensseihin ja palkkoihin, voi varautua ennakolta. Voit ottaa asioista selvää itse tai luottaa kumppaniin, joka on toiminut kohdemaan markkinoilla jo pitkään.

2 Oikeanlaiset avainhenkilöt

”

Suomalainen johtaja tuntee kotimaisen emoyhtiön tavat, kulttuurin, työmoraalin ja ihmiset.

Ulkomaista tytäryhtiötä ei voi johtaa Pudasjärveltä käsin. Kun on päätetty perustaa yksikkö ulkomaille on jonkun hoidettava yrityksen asioita kohdemaassa.

Avainhenkilöiden valinta onkin kriittinen paikka kansainvälistymisen onnistumisessa. Paikallisen johdon vastuulla on uuden liiketoiminnan rakentaminen ja kehittäminen.

Löytyykö kotimaasta osaamista?

Yhteistyön pitää toimia emoyhtiön ja kohdemaan välillä, ja siksi yksi ratkaisu on lähettää kohdemaan joku luotettava henkilö omasta yrityksestä tai kotimaasta. Suomalainen johtaja tuntee emoyhtiön tavat, kulttuurin, työmoraalin ja ihmiset.

Avainhenkilön on osattava toimia myös kohdemaassa eli tunnettava esimerkiksi paikallinen liiketoimintaympäristö, työlainsäädäntö sekä tavat verkostoitua ja luoda kauppaa.

Paikallisen johdon riskit ja mahdollisuudet

Kohdemaan kulttuurin sisäistäminen kestää kauan ja siksi monissa yrityksissä päädytään palkkaamaan paikallisia. He tuntevat emonyhtiölle vieraan toimintaympäristön tavat, mutta riskinä on kulttuurieroista johtuva kommunikoinnin ja valvonnan vaikeus. Paikallinen johto ei yleensä tunne suomalaista yrityskulttuuria.

Ongelmia voi tulla esimerkiksi kirjanpito-materiaalin luotettavuudessa tai lain noudattamisessa. Siksi paikallisten taustat on tarkistettava suomalaisilla kriteereillä mutta kohdemaan tavat huomioiden.

Avainhenkilöiden rekrytoinnissa on hyvä hyödyntää asiantuntijaa, joka tuntee molempien maiden tavat ja ihmiset. Onhan esimerkiksi tärkeää huomata, jos hakijalla on yhteyksiä paikalliseen järjestäytyneeseen rikollisuuteen.

3 Aktiivinen yhteydenpito

”

*Joissakin maissa liika
valvonta syö
työtehot – toisissa mikään
ei toimi ilman jatkuvaa
kontrollia.*

Yksi syy kansainvälistymisen epäonnistumiseen on valvonnan puute tai yhteydenpidon toimimattomuus.

Luottamuksen lisäksi tytäryhtiön liiketoimintaa on valvottava. Silloin ongelmat huomataan ajoissa ja niihin voidaan puuttua, esimerkiksi avainhenkilöitä vaihtamalla.

Valvontaa kohdemaan mukaan

Emoyhtiön valvovan silmän täytyy näkyä tytäryhtiön arjessa riittävästi. Muuten valvonta ei tehoa. Läsnä ei tarvitse olla joka hetki, mutta on tärkeää antaa tytäryhtiön johdolle ja henkilökunnalle sellainen viesti, että emoyhtiö on kiinnostunut tyttärensä puuhista ja toimintaa seurataan.

Valvontaa pitää säätää kohdemaan mukaan. Joissakin maissa liika valvonta syö työtehot; toisissa mikään ei toimi ilman jatkuvaa kontrollia.

Veri on vettä sakeampaa

Kansainvälisillä markkinoilla täytyy kiinnittää huomiota sellaisiin ilmiöihin, jotka tuntuvat kotimaan lintukodosta katsottuina etäisiltä. Yksi sellainen on nepotismi. Mitä tapahtuu emoyhtiön hallinnalle, jos yhtä paikallista johtajaa seuraavat pian sisarukset, serkut ja isovanhemmat?

Joissakin maissa on tapana, että kirjanpitäjä työskentelee talon sisällä ja on jopa sukua yrityksen johdolle. Silloin emoyhtiöraportointikin voi olla paikallisen johtajan sanelemaa.

Luotettava kumppani voi toimia kohdemaassa hienovaraisena valvovana silmänä. Kun tytäryhtiön ja emoyhtiön välissä on kulttuurieroja pehmentävä ”puskuri”, mahdollisiin epäkohtiin puututaan ajoissa.

4 Unohda ”meillä Suomessa” - asenne

”

Kannattaa muistaa, että kielimuuri on usein vastassa jo vaikka Virossa. Arkikielitaito ei riitä vuokrasopimusten ja muiden virallisten asiakirjojen tarkistamiseen.

Avoin suhtautuminen voittaa aina luutuneet ennakkokäsitykset. Yksi suomalaisten yritysten suurin kompastuskivi kansainvälisillä markkinoilla onkin tapa lähestyä uusia tilanteita pohjoismaisesta näkökulmasta. Silloin kohdemaan ongelmat ja mahdollisuudet jäävät helposti huomaamatta.

Avarakatseinen näkee syvemmälle

Kansainvälisiä yrityksiä yhdistää usein avoin ja kunnianhimoinen suhtautuminen uusiin markkina-alueisiin ja toimintatapoihin. Kansainvälistyminen vaatiikin avarakatseisuutta. Kaikkialla maailmassa ei syödä aamupuuroa, mutta jokin muu tapa voi olla aivan yhtä itsestään selvä.

Liiketoiminnan kannalta on tärkeää toimia oikein arkisissa tilanteissa, kuten yhteistyökumppaneita tavatessa. Vieras tapa voi olla yhtä hyvä kuin suomalainen. Se on vain erilainen.

Maassa maan tavalla

Jos kohdemaan tapoihin ei ole aikaa tai halua tutustua, uudelle alueelle rynnätessä tehdään usein virheitä. Joissakin maissa tahattomistakin kömmähdyksistä joutuu maksamaan kalliin hinnan. Siksi on välttämätöntä tuntea kohdemaan lait, normit ja vaikkapa sopimuskäytännöt.

Kannattaa myös muistaa, että kielimuuri on usein vastassa jo Virossa. Arkikielitaito ei riitä vuokrasopimusten ja muiden virallisten asiakirjojen tarkistamiseen.

Yhtiösuomalaisen ajattelun karistamisessa auttaa kokenut välikäsi, joka tuntee kohdemaan juridiset, taloudelliset ja sosiaaliset käytänteet. ”Kulttuuritulkki” toimiikin luotettavana neuvonantajana.

5 Ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttäminen

”

Unkarissa yritys saadaan pystyyn vuorokaudessa, mutta Venäjällä se voi kestää yli puoli vuotta.

Kulttuurierojen ymmärrys ei synny matkakirjoja lukemalla, ja markkinatutkimuksetkin vain raapaisevat kulutustottumusten pintaa. Yrityksen pyörittäminen vieraassa ympäristössä vaatii kokemusta, ja jo pelkästään pankkitilin avaaminen tai yrityksen perustaminen on joka maassa erilaista. Unkarissa yritys saadaan pystyyn vuorokaudessa; Venäjällä se voi kestää yli puoli vuotta.

Kulttuuritulkki avaa markkinat

Liiketoimintaympäristö on mahdollista tuntea vain maassa asumalla – vaatiihan liiketoiminta uusien yhteistyöverkostojen luomista, byrokratian kiemuroiden tuntemista ja toimintaympäristön tulevaisuuden ennustamista. Lakiakin voidaan tulkita eri maissa eri lähtökohdista.

Onnistunut kansainvälistyminen vaatii sosiaalisten tapojen lisäksi esimerkiksi jakelu- ja viestintäkanavien tuntemista. Kulttuuritulkki auttaa hallitsemaan tätä kokonaisuutta.

Miten välttää bisnestyhjiö?

Kaikki liiketoiminta perustuu ihmissuhteisiin. Uusi yritys ei pääse jaloilleen, jos kestäviä yhteistyösuhteita ja luotettavia kumppaneita ei löydy. Myös virhe kumppanin valinnassa voi maksaa. Mitä jos sulavakielinen ystävä kopioikin liiketoimintasi ja teettää samat tuotteet paikallisella alihankkijalla puoleen hintaan?

Tutustuminen vieraaseen kulttuuriin voi kestää kauan – mutta pysyvän yhteistyöverkoston luominen vielä kauemmin. Pätevä kumppani auttaa luomaan luotettavia yhteyksiä nopeasti.

Kansainvälisen liiketoiminnan rakentaminen vaatii osaamista, mutta kaikkea ei tarvitse tehdä yksin. Uudessa tilanteessa on valtava etu, kun voi pyytää apua sitä tarvittaessaan.



Leinonen Group on suomalainen perheyritys, joka tarjoaa 14 toimistossa ja 11 maassa paikallisen lainsäädännön ja liiketoiminnan osaamisen ja palvelut haluttaessa selkeällä suomen kielellä. Yli 25 vuoden kokemuksella.

Kulttuuritulkki palveluksessasi!

Leinosen kirjanpito-, palkanlaskenta-, konsultointi- ja tilintarkastuspalvelut muodostavat kansainvälistymisen "yhden luokun toimiston".

Saat apua aina yrityksen perustamisesta taloushallinnon järjestämiseen, avainhenkilöiden valintaan ja talouden resursointiin. Autamme tarvittaessa vuokraamaan toimitilat, tekemään työsopimukset ja tutustumaan oikeisiin ihmisiin.

Parhaat mahdollisuudet menestyä

Etsitään yhdessä juuri sinun yrityksellesi sopiva tapa laajentaa markkinoita. Apunasi ovat toimistomme ja yhteistyöverkostomme 11 maassa Pohjoismaissa, Keski- ja Itä-Euroopassa.

Tiedämme myös keneltä tarvittaessa kysyä lisätukea. Luotettavat yhteistyöjuristit, kiinteistönvälittäjät ja rekrytointiyrietykset ovat sinunkin apunasi. Koska tunnemme paikalliset markkinat, sinunkin yrityksesi pystyy hyödyntämään niitä nopeammin.

Sinun kansainvälistymis-suunnitelmasi

Toivottavasti sait oppaasta hyödyllisiä ajatuksia ja tietoa kansainvälistymisesi tielle. Tiedät kenelle soittaa, jos etsit kumppania tekemään globaalista matkastasi hieman tasaisemman. Yhteydenottoa ei kannata ujestella, koska jokainen kansainvälinen menestystarina on erilainen. Se lähtee myös liikkeelle yhdestä ja samasta asiasta: ideasta.

Ota siis yhteyttä, niin kartoitetaan, minkälaisin askelin yhtiösi kannattaa valloittaa uusia markkinoita. Samalla vältät yleisimmät virheet etkä lähde soitellen sotaan. Varmistamme, että ylität maan kuin maan rajan määrätietoisin askelin.

Leinonen Group
Malminkaari 23 A, 00700 Helsinki
+358 9 586 8410
contact@leinonen.eu

Ota yhteyttä ja varmista lentävä lähtö projektillesi!

Alkuun tarjoamme kahden tunnin tilannekartoituksen veloitusetta.