

# Pienyritykset ponnistavat maailmalle – kokemuksia luomun viennistä,

27.9.2023

Luomuelintarvikepäivä

Kåre Björkstrand, Senior Advisor

Osuuskunta Viexpo

# Tavallisia kysymyksiä vientiin liittyen

1. Mistä lähteä liikkeelle?
2. Resurssit aika, henkilöstö/osaaminen, raha/rahoitus
3. Mistä löytää asiakkaita?
4. Mistä löytyy tietoa asiaan x liittyen?

# Mistä lähteä liikkelle?

## Strategia ja tuote

- Mitä (tuote ja USP)
- Kuka (vientipäällikön osaaminen ja aikaresurssit)
- Miksi (pull vai push)
- Miten (myyntikanavan valinta)
- Missä (kohdemarkkinan valinta)
- Milloin (suunnitelma toimenpiteille ja toteutukselle)
- Millä resursseilla?

-> Strategia + USP -> yleensä identifioidaan tavallisimmat haasteet vientiä suunnittelevilla yrityksillä, jotka ovat aika, osaaminen, raha.

# Aika, osaaminen ja rahoitus

## Ajankäyttö

- paljonko aikaa yrityksellä on mahdollista laittaa vientiin tällä hetkellä? mitä voidaan tehdä nykyisillä resursseilla?
- onko vientiin laitettu aika pois kotimaan myynnistä?
- vientiä voi miettiä alustavasti pienesti ja kotimaan myyntiä tukevasti
- aikatavoite ja suunnitelma toimenpiteille oman yrityksen resurssien mukaisesti

## Osaaminen

- Food From Finland, Ruokavirasto, Viexpo, Team Finland verkosto, Tulli, yksityiset palveluntarjoajat, kilpailijat, **asiakkaat ja potentiaaliset asiakkaat -> asiakaskommunikaatio**

# Team Finland -verkoston rahoitusvaihtoehtoja

## Business Finland

- **Innovaatioseteli** (5000€, 100%, mm. uusiin innovaatioihin ja testaamiseen)  
<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/tutkimus-ja-kehityusrahoitus/innovaatioseteli>
- **Market Explorer** (projektin koko max 80 000 €, rahoituksen määrä max. 40 000€, 50 % tuki, asiantuntijapalveluiden ostoon) <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/explorer/market-explorer>
- **Group Explorer** (projektikoko 40 000 €, rahoituksen määrä max 20 000 € , 40-50% tuki, yritysryhmä vientiprojekti, asiantuntijapalveluiden ostoon)  
<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/explorer/group-explorer>
- **Tempo** (Tempo-rahoitus 60.000 euroa, 75 prosenttia projektin kustannuksista, jotka voivat olla maksimissaan 80 000 euroa.) <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/tempo-rahoitus>

## ELY

- **Kehittämisyhteistyö** (Kehittämisyhteistyön avulla tuetaan yrityksen kokonaisvaltaista kehittämistä sekä luodaan parempia edellytyksiä liiketoiminnallesi. ) Kehittämistoimenpiteisiin liittyviä palkka-, konsultointi-, matka-, messuosallistumis- ja vastaavia menoja voidaan tukea enintään 50 %:lla avustuksen perusteena olevista menoista. Hankkeeseen sisältyviä investointeja voidaan tukea yrityksen koosta ja sijainnista riippuen 10–35 %:lla avustuksen perusteena olevista menoista.  
<https://www.ely-keskus.fi/yrityksen-kehittamisavustus>
- **Yritysryhmähankkeet** (maaseutuosaston tuki 75%, maaseudulla sijaitseville ja alle 10M € liikevaihdon yrityksille, kehittämistoimenpiteisiin kuten esim. markkinaselvitykset, tuote- ja pakkauskehitys, viestinnän kehittäminen). Yritysryhmähankkeelle tarvitaan toteuttaja, jonka kautta rahaliikenne tapahtuu projektissa. Viexpo voi olla toteuttajana.

# Luomuelintarvikeyritysten vientiprojekti

- Ab Finnish Superberries Oy, Alavuden Öljynpuristamo Oy, FP-Kotaja/ Finnish Plant, Moodfood Company Oy, Spices Chef Oy, Suomisen Maito Oy
- Suunnittelu käyntiin 2021 keväällä
- Vientiprojektille on myönnetty tukea 263 625 euroa Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahastosta.
- Yrityksillä 25 % omavastuuosuus toimenpiteisiin
- Vientiä aloitteleville ja hieman kokeneemmille luomuelintarvikeyrityksille
- Hallinnointi Viexpolla, toteuttaminen asiantuntijoilla ostopalveluna
- Yhteisoppiminen ja work shopit osallistuvien yritysten kanssa ja Biofach messut yhteisosastolla
- Yrityskohtaisia toimenpiteitä (mm. markkinakartoitukset, vientimateriaalien kehittäminen, pakkauskehitys)

# Luomuelintarvikeyritysten vientiprojekti - mitä saavutettu

## Ab Finnish Superberries Oy

- Luomuaroniatuotteita, 100 % täysmehu, aroniajauhe, aronia teollisuusmyyntiin
- Ensimmäiset vientikaupat Tanskaan ja Taiwaniin
- Verkoston kasvattaminen

## Alavuden Öljynpuristamo Oy

- Kylmäpuristetut rypsi tuotteet, projektissa luomurypsiöljyn ja sivuvirtojen viennin kehittäminen
- Vientiosaaminen kehittynyt ja verkosto potentiaalisista asiakkaista löytyy
- Pohjoismaat ja Saksa

## FP-Kotaja/ Finnish Plant

- Ruusunterälehtihillo (B2C), pakastekuivatut ruusunterälehdet ja ruusuvesi (B2B)
- Kolmantena suomalaisbrändinä Etelä-Korealaisen Kurlyyn, joka on erikoistunut premium tuotteiden verkkokauppaan
- Pop up viikko toteutettu Shinsegae tavaratalossa Etelä-Koreassa

# Luomuelintarvikeyritysten vientiprojekti - mitä saavutettu

## Moodfood Company Oy

- Luomumysli
- Ensimmäinen vientikauppa Saksaan, valittu Rewen Suomi viikoille
- Nuorena yrityksenä saanut paljon irti verkostoitumisesta muiden yritysten kanssa

## Spices Chef Oy

- Luomumausteet
- Vientiä esim. Ankorstore verkkokaupan kautta
- Pakkauskehitystä vientimarkkinoille

## Suomisen Maito Oy

- Jymy-jäätelö
- Kokemusten jakaminen muille yrityksille vientiin liittyen
- Aktiivinen Saksassa, Dennree ketjujen valikoimassa
- Kotimaan kasvu ollut vahvaa



# Yhteenveto

- Markkinatilanne ei ole auttanut
- Mitkä vientitoimenpiteet toimineet?
- Konkreettisia kauppoja tehty
- Osaaminen lisääntynyt

Lisätietoja:

Kåre Björkstrand

Senior Advisor

+358505366655

kare.bjorkstrand@viexpo.fi

Team  
FINLAND

VIEXPO