

INFO

2 | 2018 www.finnvera.fi



"Riskinotto rahoituksen turvin on tuonut kansainvälistä kasvua."

Tony Leikas
Pesmel Oy

6 EKP:n Pentti Hakkarainen:
Euroalueen kasvu tuo
yrityksille lisää mahdollisuuksia

9 Team Finlandilta
vauhtia kansain-
välistymiseen

10 Kun yhdestä
yrityksestä syntyy
toinen: Blaa'n tarina



Joukkuepelillä kasvuun ja vientimarkkinoille

Katja Keitaanniemi
liiketoimintajohtaja, Finnvera Oyj

KUN YRITYS VAIHTAA OMISTAJAA, jopa kolmannes aiemmin vakiintuneista yrityksistä kiihdyttää vaihdoksen jälkeen voimakkaaseen kasvuun. Omistajanvaihdokset ovatkin yhteiskunnan kannalta todella tärkeitä. Ostetulla yrityksellä on usein valmis infra, prosessit ja asiakkaat. Siksi kansantalouden kannalta on keskeistä, että tällaisen yhtiön elinkaari jatkuu ja tuottaa lisäarvoa jopa kiihtyvällä vauhdilla. Suomessa tehdään keskimäärin noin 2 500 omistajanvaihdosta vuodessa, ja viime vuonna Finnvera oli rahoittamassa liki tuhatta yrityskauppaa ja omistajanvaihdosta. Tänä vuonna Finnveran vauhti jatkuu euromääräisesti vahvana: alkuvuonna olemme jo miltei 30 prosenttia viime vuotta edellä.

Yrittäjän ei tarvitse tietää eikä tehdä kaikkea yksin.

Toinen suunnattoman tärkeä asia Suomen kannalta on yritysten vienti ja kansainvälistyminen. On hyvä muistaa, että vientikauppa on joukkuepeliä. Maailmalle ei kannata lähteä riskillä ja yksin, kun tukea on saatavilla Finnverasta, pankista ja luottovakuuttajalta. Yrittäjän ei tarvitse tietää eikä tehdä kaikkea yksin. Luottoriskin suojauskeinoja ja erilaisia rahoitusratkaisuja on tarjolla myös pk-yritykselle, ei vain suuryrityksille.

Me Finnverassa pelkäämme, että suomalaiset pk-yritykset häviävät kauppia, koska tarjousten maksuehdot ovat kilpailijoita huonommat. Oikeilla ratkaisuilla tarjouksesta saa kilpailukykyisemmän, yritys voi lisätä vientiään, eivätkä nämä ratkaisut parhaimmillaan rasita pk-yrityksen kassaa tai tasetta. Me opastamme tarvittaessa eri ratkaisujen käytössä. Järjestämme suoraa vientiä harjoittavien ja kasvuhakuisten pk-yritysten avainhenkilöille vientikaupan rahoitus-pajoja.

Pajan sisältö räätälöidään pk-yrityksen vientitoiminnan tarpeiden mukaan. Tavoitteena on, että yritys saa käyttöönsä työkaluja vientimyyntinsä kehittämiseen: ratkaisuja ostajarahoitukseen ja ostajariskien hallintaan sekä viennin käyttöpääomarahoitukseen ja toimitusvakuuksiin. Haluamme lisäksi haastaa pk-yrityksen omistajat ja johdon keskusteluun yrityksen viennin luottopolitiikasta. Pajan järjestäminen on maksutonta asiakaspalveluamme.

Kun rahoitus ja luottoriskien suojaus ovat kunnossa, yrittäjälle jää aikaa keskittyä itse kaupan voittamiseen.

Miksi siis lähteä maailmalle yksin, kun voi ottaa mukaan koko joukkueen.

SUUNNANNÄYTTÄJÄ
KATSO VIDEO: FINNVERA.FI

Riskinotto rahoituksen turvin on tuonut kansainvälistä kasvua

Kauhajoella päämajaansa pitävä Pesmel Oy toimittaa kokonaisvaltaisia, täysin automatisoituja materiaalinkäsittely-, lastaus- ja pakkausjärjestelmiä paperi- ja metalliteollisuuden tarpeisiin ympäri maailmaa. Rahoitusratkaisut ovat mahdollistaneet käänteentekeviä riskinottoja ja kansainvälistä kasvua. Kauppoja on mahdollistanut esimerkiksi ostajalle järjestetty rahoitus.

Teksti Salla Matilainen **Kuvat** Sampo Korhonen

Pesmelin kansainvälinen kasvu alkoi tytäryhtiöiden perustamisella Virosta Yhdysvaltoihin. Sen jälkeen katseet kääntyivät itään Aasian markkinoille. Kansainvälisten markkinoiden toimialoiksi valikoituivat metalli- ja paperiteollisuus.

– Viime vuosina olemme tehneet myös kotimaahan muutamien isomman projektin, kuten Metsä Groupin Äänekosken biotuotetehtaan jakelukeskuksen ja Stora Enson Kaukopään rullavaraston ja -pakkauksen, mikä on luonnollisesti kasvattanut kotimaan liikevaihtomme osuutta. Voi kuitenkin sanoa, että olemme täysverinen vientiyhtiö: liikevaihdosta noin 90, parhaim-

millaan jopa 97, prosenttia on tullut viennistä, toimitusjohtaja **Tony Leikas** kertoo.

Aasiassa ensimmäiset asiakkaat olivat länsimaalaisia yrityksiä, mutta hyvin pian toimitukset laajenivat myös paikallisiin asiakkaisiin, joista ensimmäinen oli China Steel Taiwan.

– Alan toimijat voidaan jakaa karkeasti hintatoimijoihin, tuotetoimijoihin ja ratkaisutoimittajiin. Me edustamme viimeistä. Kokonaisvaltaiset ratkaisumme yhdistävät parhaat puolet eri tuotteista asiakkaalle sopivalla tavalla. Alkuvaihe ratkaisee paljon. Perehdymme asiakkaan tavoitteisiin, ja teemme tehtaasta 3D-simulaation. Simulointi edesauttaa sujuvan toteutuksen



Pesmel on ns. ratkaisutoimittaja, jonka kokonaisvaltaiset ratkaisut yhdistävät eri tuotteiden parhaat puolet asiakkaalle sopivalla tavalla.

aikaansaamisessa. Tämän ns. hyvän front end -työn ansiosta asiakkaan on helppo jatkaa kanssamme projektin toteutukseen.

Viime vuonna Pesmel sai ensimmäiset kaupat Japaniin. Hyvin perinteinen markkina vaati vuosien työn, joka tuotti lopulta tulosta.

Sitä ennen Pesmel sai useita projekteja mm. Kiinan alumiini-teollisuudesta. Sittenmin yhtiö on perustanut tytäryhtiöt Hongkongiin ja Kiinaan. Viennin näkymät näyttävät suotuisilta, mutta markkinointityötä on tehtävä edelleen.

– Lähdimme Aasiaan voimakkaasti, ja se on tuonut meille kasvua. Meillä on omat tytäryhtiöt, hyvää kokemusta ja paljon annettavaa maailman TOP3-talouksissa: Yhdysvalloissa, Kiinassa ja Intiassa. Kasvumme haaste on tunnettuuden lisääminen, sillä moni näillä toimialoilla toimivista asiakkaista ei edelleen kään tunne meitä.

Toinen haaste on viennin riskit: mitä kauemmas vie, sitä suuremmat riskit, ja raha saattaa tulla kassaan pitkälläkin viiveellä. Tässä ratkaisevassa asemassa ovat viennin rahoitusratkaisut.

PESMEL OY

- Pesmel Oy suunnittelee ja valmistaa täysin automatisoituja materiaalinkäsittely-, lastaus- ja pakkausjärjestelmiä paperi- ja metalliteollisuuteen ympäri maailmaa. Suurimmat markkinat: Eurooppa, Amerikat, Intia ja Kiina.
- Pääkonttori Kauhajoella, tytäryhtiöt Virossa, Intiassa, Yhdysvalloissa, Taiwanissa, Kiinassa ja Hongkongissa.
- Työllistää n. 230 henkilöä, joista noin 140 työskentelee Suomessa ja 90 ulkomailla.
- Liikevaihto vuonna 2017 52 miljoonaa euroa, kasvua edellisvuodesta runsaat 18 prosenttia.
- www.pesmel.com

1978
Mäki-Rahkolan insinöörioveljekset perustavat sähköautomaatio-urakointiyrityksen.

1990-luku
Ensimmäisen vaiheen kansainvälistyminen: käärintäkoneita ensin paperi-, sitten myös metalliteollisuuteen. Tytäryhtiötä ulkomaille.

2010-luku
Toisen vaiheen kansainvälistymisessä painopiste siirtyy Aasiaan. Toimituksista kokonaisvaltaisia laite- ja ICT-ratkaisujen yhdistelmiä.

1980-luku
Yritys aloittaa laitevalmistuksen pinotalaitteista ja laajentaa pian kuljettimiin ja käärintäkoneisiin.

2000-luku
Yhdysvaltojen tytäryhtiö perustetaan.

Ostajaluotto nousee yli muiden

Pesmel on käyttänyt useita Finnveran rahoitusratkaisuja käyttöpääomarahoituksesta ja valmistuksen aikaisista takuista ja lainoista aina toimitustakuisiin ja suhdannelainaan. Finnveran rahoitus on mahdollistanut käänteentekeviä riskinottoja ja kansainvälistä kasvua. Rahoitusinstrumenteista yksi, ostajaluotto, nousee yli muiden.

– Finnvera on mahdollistanut meille riskinottoa kauko-markkinoilla. Tämä riskinotto on yksi tekijöistä, mikä on vaikuttanut yrityksen kasvuun. Varsinkin ostajaluotto on ollut meille keskeinen kilpailuvaltti kansainvälisillä markkinoilla, sillä ulkomaalaiset kilpailijamme käyttävät vastaavia paljon. Japanissa on jopa oma pankki näitä varten, ja kovan korkotason Intiassa ostajaluotto on vakio, Leikas kertoo.

Viennissä rajatut toimialueet ja selkeä fokus

Pesmel panostaa integroituihin järjestelmiin, jotka valmistetaan itse mekaniikasta ja sähkösuunnittelusta aina ICT-puoleen – kilpailijoita pidemmällä automaatio-asteella ja suorituskyvyllä. Leikas pitää yhtiön menestyksen salaisuutena myös rajattuja toimialueita ja tuotevalikoiman kirkasta fokusta.

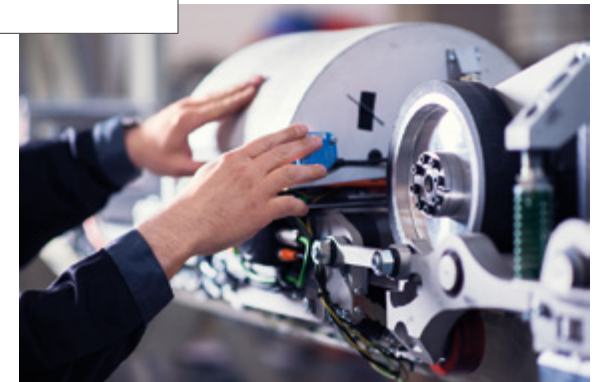
Toisaalta, Leikas nostaa kilpailuvaltiksi myös kotimaassa tehdyt suuret projektit, joilla on iso rooli viennin mahdollistajina.

– Hyvät referenssit Suomesta ovat ulkomaan viennissä erittäin tärkeitä. Olemme tehneet toimituksia mm. Outokummulle ja Metsä Groupille, jonka automatisoituun sellun jakelukeskukseen kelpaa viedä kansainvälisiä ostajia. Muita meille tärkeitä asiakkaita ovat esimerkiksi yhdysvaltalainen International Paper, espanjalainen Saica, kiinalainen Baosteel, korealainen Hyundai Steel ja intialainen JSW, Leikas kertoo.

Kansainvälisen vientiyrityksen pyörittäminen vaatii viennin rahoituksen tuntemisen lisäksi myös globaalia kilpailukykyä – joissain asioissa pitää olla maailman paras, Leikas tiivistää. Kansainvälistyminen on hyvä aloittaa rauhassa verkostoa rakentaen ja paikallisia kaupantekotapaa, säädöksiä, verotusta ja sopimuksia opiskellen.



Hyvät referenssit Suomesta ovat ulkomaan viennissä erittäin tärkeitä.



Kasvuvauhtiin päässyt Pesmel elää nyt kiireisiä aikoja. Liikevaihto on neljässä vuodessa kolminkertaistunut, vienti vetää ja yhtiö on laajentumassa rengasteollisuuteen patentoimallaan automaattisella korkeavarastokonseptilla, joka yhdistää varastoinnin ja tuotteiden keruun. Uuden satsauksen turvin yhtiö tavoittelee yli 100 miljoonan euron liikevaihtoa vuonna 2025.

Rohkeasti maailmalle monipuolistuvan yritysrahoituksen turvin

Taloudessa menee nyt hyvin niin Suomessa kuin muuallakin Euroopassa. Suomen Pankki on nostanut Suomen bruttokansantuotteen kasvuennusteen 2,5 prosenttiin vuodelle 2018, ja euroalueen talouden on ennustettu kasvavan lähes samaa tahtia. Suomalaisyrityksille tämä kasvu tuo lisää mahdollisuuksia, toteaa Pentti Hakkarainen, Euroopan keskuspankin pankkivalvonnan neuvoston jäsen ja Finnveran hallituksen puheenjohtaja.

Teksti Salla Matilainen **Kuva** Heidi Strengell

Euroopan keskuspankin (EKP) pankkivalvonnan neuvoston jäsen **Pentti Hakkarainen** toimii Frankfurtissa ja vastaa pankkivalvonnan suunnittelusta ja toteutuksesta. Ennen siirtymistään EKP:lle Hakkarainen työskenteli Suomen Pankin johtokunnassa.

– Taloudesta kuuluu hyviä uutisia. Sekä maailmantalouden että euroalueen talouden laaja-alainen kasvu tuo mahdollisuuksia sekä suomalaisille vienti- että kotimaan markkinoilla toimiville yrityksille. Myös yritysten investoinnit ovat lisääntyneet. Tätä kehitystä tukee parantunut kustannuskilpailukyky, Hakkarainen kertoo.

Suomalaisyritysten mahdollisuuksiin Euroopassa vaikuttavat luonnollisesti näiden investointihalukkuus ja kansainvälistymissuunnitelmat. Ne puolestaan riippuvat lukuisista tekijöistä – yksi tärkeä tekijä on yritysrahoituksen saatavuus ja ehdot.

– Finanssikriisi heikensi yritysrahoituksen ehtoja joksikin aikaa, sillä monet rahoituslaitokset, erityisesti isot kansainväliset pankit, vetäytyivät omille kotimarkkinoilleen ja riskejä vähennettiin. Tuoreiden seurantatutkimusten mukaan tilanne on parantunut, ja pankkien halu yritysrahoituksen lisäämiseen on kasvanut. Yritysrahoituksen korot ovat historiallisen matalat ja rahoituksen saatavuudessa on myönteisiä merkkejä.

Hakkarainen uskoo pankkien välisen kilpailun ja alalle tulevien uusien toimijoiden ja toimintamallien tuovan yritysrahoitukseen

lisätarjontaa ja monipuolisempia rahoitusratkaisuja. Näistä esimerkkeinä ovat yritysrahoitusrahastot, erilaiset uuden teknologian rahoitusyhtiöt ja joukkorahoituksen uudet muodot.

Jos kotipesä on kunnossa, myös Suomeen tulee Hakkaraisen mukaan investointeja.

– Suomen tulee olla kilpailukykyinen niin kustannusten kuin muiden toimintaedellytysten suhteen. Jälkimmäisessä olennaista on koulutetun, ammattitaitoisen työvoiman saanti. Kärjistäen sanottuna investointien saamiseksi Suomeen ei riitä, että toimintaympäristömme on yleisesti ottaen vähintään muiden maiden tasolla, vaan meidän pitää olla hiukan parempia joissakin toimintaedellytyksissä.

Vientisektori ja sen kasvavat ja kansainvälistyvät yritykset tuovat Suomeen hyvinvointia, tuloja ja työtä.

Pankkialan murros näyttäytyy yrityksille mahdollisuutena

Pankkiala on murroksessa:

Digitalisaatio muuttaa pankkitoimintaa, Tanskassa pyritään eroon käteisestä rahasta, ja rajuimpien ennusteiden mukaan uusi finanssitekнологia lohkaisee pankkialan liiketoiminnasta neljänneksen. On arvioitu, että tulevaisuudessa perinteiset pankit toimivat lähinnä datan ja teknologioiden välittäjinä kuluttajien ja uusien digitaalisten

partnerien välillä sen sijaan, että ne välittäisivät varainhoitoa ja pankkipalveluja.

Murroksella on väistämättä seurauksia myös pk-yrityksille. Hakkarainen ei kuitenkaan ole huolissaan, päinvastoin.

– Rahoitustarjonnan monipuolistuminen tuo kaikille, mukaan lukien pienemmät yritykset ja yrittäjät, nykyistä laajemman mahdollisuuksien kirjjon. Tätä kautta vahvistuva kilpailu on myös reaali-taloudelle hyväksi, sillä kilpailu parantaa rahoitusalan toimijoiden tuottavuutta ja tuoteinnovointia.

Finnveran vienninrahoitusstrategian keskiössä vaikuttavuus

Finnvera on Suomen valtion erityisrahoitusyhtiö ja vientitakuulaitos, joka huolehtii osaltaan siitä, että suomalaisilla yrityksillä on käytettävissään monipuoliset ja kilpailijamaiden tasolla olevat vienninrahoituksen edellytykset.

Finnveran vienninrahoitusstrategian ytimessä ovat kasvavat ja kansainvälistyvät yritykset. On osoittautunut, että isotkin yritykset tarvitsevat Finnveran vientitakuuta ja rahoitusta. Suomen erityispiirre moniin muihin maihin verrattuna on vientiyritysten suuri koko toimialoillaan. Lisäksi suomalainen vienti keskittyy tietyille, harvoille toimialoille.

Hakkaraisen mukaan erityisrahoituslaitosten vaikuttavuutta arvioidaan lähinnä sen mukaan, miten niiden antamien palveluiden avulla yritykset saavat aikaan jotain, mikä ilman näitä palveluja jäisi toteutumatta. Vaikuttavuutta lisäämään Finnveran vienninrahoituksen valtuuksia korotettiin vuonna 2016. Valtuuksien korotus oli Hakkaraisen mukaan Suomen talouden kannalta välttämätöntä.

– Vientisektori ja sen kasvavat ja kansainvälistyvät yritykset tuovat Suomeen hyvinvointia, tuloja ja työtä. Erityisen tärkeää valtuuksien korotus on ollut alus-, tele- ja metsäsektorin viennille ja takaus- ja rahoitustarpeille. Viime vuosina suomalaisyritykset ovat onnistuneet saamaan isoja vientikauppoja, jotka ovat edellyttäneet historiallisen suuria rahoitusjärjestelyjä. Näissä Finnveran rooli on ollut tärkeä kaupan rahoituksellisten edellytysten varmistamisessa, Hakkarainen luonnehtii.

Tavoitteena kaksinkertaistaa pk-yritysten vienti

Suomessa on verrattain vähän vientiä harjoittavia pk-yrityksiä ja viennin rahoitusratkaisut tunnetaan heikosti. Team Finland -verkoston tavoitteena on kaksinkertaistaa pk-yritysten vienti lähivuosien aikana.

– Usein vientikauppaa ei saada, jos rahoitusta ei ole jo valmiiksi suunniteltu. Toinen kansainvälistymisen mahdollinen jarru on pelko luottotappioista, mutta tämä on usein selätettävissä rahoitusratkaisuin, Hakkarainen rohkaisee kansainvälistyviä yrityksiä.



Elisa Sipponen
rahoituspääliikkö
Finnvera Oyj
etunimi.sukunimi@finnvera.fi

Yrityskauppoihin liittyvät myytit nurin

Keskustelu yrityskaupoista kääntyy usein erilaisiin kauppohen esteisiin ja haasteisiin. Todellisuudessa monet näistä yrityskauppoihin yleisesti liitetystä myyteistä ovat murrettavissa. Ohessa kolme tyypillistä myyttiä ratkaisuihin. Uskallan sanoa, että tiedämme mistä puhumme: Vuonna 2017 Finnvera oli rahoittamassa lähes 1 000 yrityksen omistajanvaihdosta.

MYYTTI
1

Valtaosa yrityskaupoista epäonnistuu

Vallitseva käsitys on pitkään ollut se, että leijonanosa yrityskaupoista epäonnistuu. Toisaalta tutkimuskenttä on keskittynyt lähinnä suuryritysten yritysjärjestelyihin. Käsitys ei kuitenkaan päde pk-yrityksiin. Päinvastoin, pk-yrityskentässä yrityskauppaa voidaan pitää jopa selvästi riskittömänä vaihtoehtona kuin täysin uuden yrityksen perustamista.

Tutkimukseni mukaan kolmen vuoden kuluttua yrityskaupasta pk-yrityskentässä 93 prosenttia yrityk-sistä jatkaa toimintaansa, ja viiden vuoden kuluttuakin noin 82 prosenttia. Puhtaalta pöydältä perustetuista yrityksistä sen sijaan yli puolet ajautuu konkurssiin tai lopettaa ensimmäisten viiden vuoden aikana.

MYYTTI
2

Ostajaa on vaikea löytää

Yrityskaupan mahdollisuutta kannattaa pohtia, vaikka se ei tuntuisikaan ajankohtaiselta juuri nyt. Valmistautunut yritys on houkuttelevampi oston kohde silloin, kun hetki tuntuu oikealta luopumiselle.

Ellei jatkajaa löydy perheestä, internet-aikakaudella löytyy useita muita myyntiväyliä. Myös ostajat liikkuvat erilaisissa kanavissa, kuten yrityspörssissä ja yritysvälittäjillä. Ostajaa miettiessä kannattaa myös pohtia, löytyisikö yrityksen avainhenkilöstöstä sopivaa jatkajaa. Kun sanan saa ajoissa liikkeelle, h-hetkeen mennessä se tavoittaa useamman. Ulkopuoliselle myydessä hiljaisen tiedon siirtymiseen on kiinnitettävä erityistä huomiota.

MYYTTI
3

Rahoitusta ei ole tarjolla

Ostajan näkökulmasta haaveet yrittäjyydestä saattavat tyssätä ajatukseen, ettei rahoitusta olisi saatavilla. Hyvin valmisteltu hanke ei kuitenkaan useinkaan jää kiinni rahoituksesta, sillä rahoitusratkaisu on helpompi löytää, kun muut kaupan osa-alueet ovat tasapainossa. Muun muassa toimialatuntemuksen avulla ostaja välttää useita sudenkuoppia ja yllätyksiä.

Tutustu siis oston kohteeseen huolella, tee tarvittavat laskelmat ja dokumentoi suunnitelmasi. Rahoitusratkaisuiden löytyminen juuri käsillä olevaan yrityskauppaan on usein räätilintyötä. Niin rahoittajan kuin yritystoiminnan jatkajan kannalta on tärkeää, että vieraan pääoman määrä kyetään maksamaan takaisin tulevilla kassavirroilla.

Kirjoittaja tutki yrityskauppojen onnistumista pro gradu -tutkimuksessaan.

Kiinnostuitko aiheesta?

Ota rohkeasti yhteyttä Finnveraan tai muihin rahoittajiin.

Lisätietoa löytyy osoitteesta: www.finnvera.fi/omistajanvaihdos.



Heidi Nousiainen
rahoituspääliikkö, Finnvera Oyj
Pk- ja kansainvälistymisrahoitus,
Team Finland -asiat
etunimi.sukunimi@finnvera.fi

Powered by Team Finland!

Kun haluat poweria kasvu- tai vientisuunnitelmaasi, Team Finland voi auttaa yritystäsi!

TEAM FINLAND on yrityksille kansainvälistymispalveluita tarjoavien julkisten toimijoiden verkosto, joka pyrkii tarjoamaan yrityksille räätilöidyn ja sujuvan palveluketjun neuvonnasta ja koulutuksesta rahoitukseen, markkinamahdollisuuksien selvittämiseen ja verkostojen rakentamiseen. Palvelupalettiin kuuluvat myös erityiset Team Finland -vientimatkat. Yksi uusimmista työkaluistamme on Team Finland -palveluehdotus, johon yhteistyössä yrityksen kanssa kootaan kaikki ne Team Finland -palvelut, joista voi olla yrityksen kasvussa ja viennissä apua.

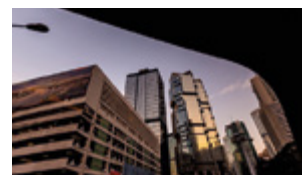
Team Finland -verkostoon kuuluvat työ- ja elinkeinoministeriö, ulkoasiainministeriö, opetus- ja kulttuuriministeriö, Business Finland (entiset Finpro ja Tekes), **Finnvera**, Tesi (Suomen Teollisuussijoitus), ELY-keskukset, Patentti- ja rekisterihallitus, Suomalais-Venäläinen kauppakamari, Suomalais-ruotsalainen kauppakamari, Teknologian tutkimuskeskus VTT, Finnfund, Finnpartnership sekä Suomen kulttuuri- ja tiedeinstituutit.

Oiva esimerkki Team Finland -palveluehdotuksen saaneista yrityksistä on iisalmelainen erikoisajoneuvoja valmistava Profile Vehicles Oy. Vuonna 1982 perustettu yritys on keskittynyt korkeatasoisten ambulanssien valmistukseen ja niiden elinkaaren palveluliiketoimintaan. Liikevaihto on noin 30 miljoonaa euroa ja työntekijöitä 140.

Yrityksen kasvua ja vientiä on Finnveran lisäksi rahoittanut tuote- ja prosessikehityksen osalta Tekes. Tuloksena on syntynyt uudenlainen tehdas, joka lisää tuotannon tehokkuutta ja kilpailukykyä. Käytössä ovat myös Lean- ja 5S-prosessimallit. Niiden ansiosta on avautunut uusia markkinoita muun muassa Singaporessa. Finnvera on tarjonnut yhtiölle kaupankäyntiin ja toimituksiin liittyvää rahoitusta ja toimitusvakuuksia. Suomen suurlähetystöt ovat olleet avuksi esimerkiksi tuotteiden esittelytilaisuuksien järjestämisessä muun muassa Budapestissa, Kaikrossa ja Singaporessa. Finpro on tehnyt markkinatutkimuksia ja auttanut avainkontaktien luomisessa eri maissa.

Samaan tapaan räätilöidyn palveluehdotuksen saa tänä vuonna 500 yritystä, joilla on halu kasvaa viennin kautta. Ne kaikki kutsutaan 30.8.2018 Helsinkiin Team Finland -päivään, jossa on esillä upea kattaus suomalaisia yrityksiä, suurlähetystöjä, rahoittajia sekä muita verkostoja yrityksen kasvun tueksi.

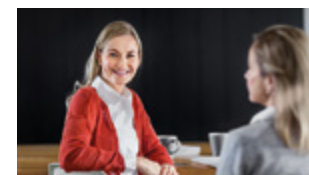
Tarvitseeko sinunkin yrityksesi vauhtia kansainvälistymiseen? Ota yhteyttä meihin!



Pk-yrityksen vientikauppojen rahoitus

Maksutavan valinta on ennen kaikkea riskienhallintaa. Hyvällä etukäteissuunnittelulla voit merkittävästi parantaa kilpailukykyäsi viennissä ja välttyä luottotappioilta.

LUE LISÄÄ: finnvera.fi/pk-vienti



Tarinoita omistajanvaihdoksesta

Miten muut ovat sen tehneet? Mistä he saivat apua tai rahoitusta? Käytännön kokemuksia ja rahanarvoisia vinkkejä yrityskaupoista.

KATSO VIDEO:
finnvera.fi/omistajanvaihdos



Alustatalous vaatii vahvaa osaamista

Lue miten Zadaa valloittaa maailmaa. Tämä ja muita ajankohtaisia juttujamme.

LUE LISÄÄ: finnvera.fi/uutishuone

Paikannettavilla lastenvaatteilla globaaleille markkinoille



Joskus yksi hyvä idea johtaa luontevasti myös toiseen. Näin kävi yrittäjäpariskunta Minna ja Otto Linnalle, joiden ensimmäinen yritys Ballot Oy perustettiin vuonna 2009. Toinen yritys, lastenvaatemerkki Blaa Oy, oli jatkumoa Ballotille. Lyhyessä ajassa ulkomaanvienti on tuplaantunut ja tavoitteena ovat uudet aluevaltauksset niin tuotekehityksen kuin vientimaidenkin suhteen.

Teksti Salla Matilainen Kuvat Sampo Korhonen

Graafikko **Minna Linna** huomasi äitiyslomalla ajattelevansa, että nyt voisi olla aika miettiä uutta suuntaa. Ajatusprosessin tuloksena syntyi Ballot Oy, lastenvaatteiden monimerkkimyymlä, jonka pääpaino oli käytettyjen vaatteiden myynnissä ja eettisesti tuotetuilla pohjoismaisilla pienmerkeillä.

– Ilman Ballotia ei olisi myöskään Blaa'ta. Tein liikkeen pyörittämisen ohella erälle suomalaiselle vaatemerkillä puh-

taaksipiirtotöitä ja havahduin – miksei minulla ole omaa vaatemerkkiä! Vuonna 2012 syntyi Blaa, kertoo yrittäjä Minna Linna, Ballot Oy:n toimitusjohtaja ja Blaa'n värikkään iloisten kuosien suunnittelija.

Toinen omistaja **Otto Linna** hoiti hallituksen puheenjohtajana alusta pitäen paperityöt ja Minna keskittyi arjen pyörittämiseen ja designiin.

– Näin jälkikäteen ajatellen lähdimme aika soitellen sotaan. Meillä ei ollut

aikaisempaa tekstiilipuolen tai vähittäismyynnin kokemusta. Roolimme olivat onnellisesti sekaisin – välillä sitä toimi varastomiehenä ja välillä kävimme yhdessä hieromassa kauppvoja, Minna Linna muistelee.

– Minulla oli kokemusta palkkajohtajuudesta, ja oletin sen perusteella ymmärtäväni myös yrittäjyyttä. Silti yrittäjyyden kokonaisvaltainen vastuu ja riski ovat toisenlainen maailma. Opimme kaiken kantapään kautta, Otto Linna kertoo.

BALLOT OY

Vuonna 2009 perustettu lastenvaatteiden vähittäismyyntiliike, jolla myynnissä myös toisen omistajan itse suunnittelema lastenvaatemerkki Blaa.

- Sijaitsee Lempäälän Ideapark-kauppakeskuksessa.
- Ballotin henkilökunta resurssoi Blaa'n tarpeet. Yritys työllistää toisen omistajan lisäksi 5 vakituista työntekijää.
- Liikevaihto vuonna 2017 0,7 MEUR, kasvua edellisvuodesta 38 %. Ennuste tilikaudelle 2018 0,85 MEUR.
- www.ballot.fi

BLAA OY

Vuonna 2012 perustettu lastenvaatemerkki. Pääsuunnittelija Minna Linna, valmistus pääosin Portugalissa.

- Jakelussa mm. Stockmann, Prisma ja useat itsenäiset lastenvaatelikkeet.
- Yhtiö ostaa henkilöresurssit sisäryitykseltä Ballot Oy:ltä.
- Liikevaihto vuonna 2017 0,7 MEUR, kasvua edellisvuodesta 215 %. Ennuste tilikaudelle 2018 1 MEUR.
- www.blaa.fi

Uusi suunta, sama ydin

Linnoille selvisi nopeasti, että käytettyjen vaatteiden myynti kauppakeskuksessa ei ollut hitti. Näin Ballotin rinnalle poiki myös toinen yritysidea: oma lastenvaatemerkki. Minnan tausta graafisena suunnittelijana loi tälle vahvan pohjan. Tällä hetkellä Blaa on yksi kotimaisen lastenvaatebuumin kuumimmista nimistä.

– Monimerkkiliikkeiden kate jää usein heikoksi, joten oman merkin perustamiseen oli myös järkisy: Omaa merkkiä voi myydä muuallekin. Blaa'ta on nyt noin 20 kivijalkakaupassa ja useissa verkkokaupoissa. Lisäksi sitä myydään Stockmannilla ja Prismoissa ympäri Suomen, Minna Linna kertoo.

Ballotin ja Blaa'n asiakkaita ovat tyypillisesti 20–35-vuotiaat äidit. Asiakaskunta on Linnojen mukaan muuttunut verrattain nopeasti.

– Suomessa on laatu tietoinen lastenmuodista kiinnostunut asiakaskunta,

joka ostaa aktiivisesti ekologisia ja pohjoismaisia pienmerkkejä. Nykytuotteen tulee kestää käyttöä ja kierrätystä somen kirpputoriryhmissä. Käytämme paljon aikaa varmistaaksemme vaatteidemme laadun, pitkää käyttöikää tukevan mitoituksen ja omintakeisen designin – ekologisuuden rinnalla nämä ovat kilpailuvaltejamme, Minna Linna kertoo.

Suomalaiset lastenvaatemarkkinat ovat Linnojen mukaan elpymässä, ja alalla nähdään nyt pitkän hiljaiselon jälkeen uusia toimijoita. Hiljaiseloa edeltäneisiin pudotuspeleihin vaikuttivat esimerkiksi kuluttajakäyttäytymistä vahingoittavat verkkokauppojen alennusmyynnit, ja kesti aikansa ennen kuin ala alkoi toipua liiallisesta tarjonnasta.

Kansainvälisten markkinoiden uudet tuulet

Suomalainen design myy maailmalla hyvin. Blaa'n lähes miljoonan liikevaihdosta merkittävä osa tulee viennistä. Yrityksen kansainvälinen vienti on tuplaantunut muutamassa vuodessa, vaikkakin kotimaan kasvun vuoksi se on suhteessa pienentynyt. Ballot Oy vie pääosin Kiinaan, Saksaan ja muihin Pohjoismaihin. Huomattava osa kansainvälisestä kaupasta tulee sosiaalisen median kautta.

Kansainväliset markkinat ovat kokeneet muutamassa vuodessa suuren muutoksen. Blaa'n b2b-verkkokauppa luo mahdollisuudet kaupankäyntiin ilman välikäsiä entisen agentuurijärjestelmän sijaan.

– Agentit ovat kadonneet alalta viimeisen kolmen vuoden aikana. Kansainväliset b2b-tilaukset maksetaan laskulla verkkokaupassa, ja lähetämme markkinointimateriaalit sähköisesti. Tämä on huomattava helpotus, Otto Linna kertoo.

Linnojen kansainvälisen kasvun strategian keskiössä on partneroituminen – ajatus siitä, että kaikkeen ei investoida itse vaan valitaan paikallisesti oikeat kumppanit, jotka investoivat näkyvyyteen. Blaan kansainvälistymisen haasteet ovat vaihdelleet kulttuurienvälisistä

tyylieroista aina viennin käyttöpääomarahoitukseen.

Sekä Ballot että Blaa ovat saaneet kasvuunsa ulkopuolista rahoitusta.

– Finnvera on tukenut meitä kasvussa ja kansainvälistymisessä. Olemme käyttäneet Finnveran ja pankin yhteisinstrumentteja käyttöpääomaan. Finnveran rooli on keskeinen yrityksille, jossa kasvua ei rahoiteta kassavirrasta tai omistajainvestoinneista. Pankkiin on helpompaa mennä, kun Finnvera on mukana, Linnat kertovat.

Satupyjamasta maailman ensimmäisiin paikannettaviin lastenvaatteisiin

Blaa'n ensimmäisiä tuotteita oli Satupyjama, älyvaate, josta sai sadun suoraan puhelimeen joko valmiiksi luettuna tai itse luettavaksi. Tulevaisuuden tahtotila on jatkaa Satupyjaman viitoittamalla tiellä ja suunnitella ja valmistaa maailman ensimmäinen paikannettava lastenvaate.

– Teknologian hinta on tähän mennessä antanut odottaa itseään, mutta nyt voimme sanoa, että tuomme paikannettavan lastenvaateen markkinoille tulevaisuudessa. Kymmenen vuoden päästä tavoittelemme molempien yritystemme yhteenlasketuksi liikevaihdoksi

n. 10 miljoonaa euroa. Tämä vaatii paljon lisäpanostuksia kansainvälisille markkinoille – sekä nykyisten markkinoiden vahvistamista että uusia aluevaltauksia esimerkiksi Poh-

joismaissa, Otto hahmottelee tulevaa.

Tulevaisuuteen liittyy myös toimintalogiikkaan liittyvää pohdintaa.

– Kun yritys kasvaa tiettyyn mittaan, tulee miettiä missä olemme hyviä ja min-kä osan työstä voi jättää muille, eli mistä todellinen arvomme syntyy: toimivasta logistiikasta, hyvästä valmistusprosessista vai poikkeuksellisen miellyttävästä designista? Uskon, että tulevaisuudessa käyttöpääoma yritetään ulkoistaa mahdollisimman paljon valmistajille ja jälleenmyyjille. Isoilla yrityksillä on kassa pullollaan tuotteista, jotka eivät koskaan kulje omien varastojen kautta.

Blaa'n lähes miljoonan liikevaihdosta merkittävä osa tulee viennistä.



Posti Green

AJANKOHTAISTA



Chattaa kysymyksesi asiakaspalveluun

Alkuvuosi on tuonut Finnveran palveluihin uutuusia, kuten asiakaspalvelu-chatin. Chatissa voimme vastata rahoitusta ja sen hakemista käsitteleviin kysymyksiin. Chat on avoinna arkisin kello 10–15.

SUOMI
AREENA

Finnvera mukana Suomen suurimmassa yhteiskunnallisessa keskustelutapahtumassa SuomiAreenassa Porissa 16.–20.7.2018.

LUE LISÄÄ: suomiareena.fi

Ratkaise vientikaupat rahoituksella

Vientikauppa on joukkuepeliä. Autamme löytämään oikeat rahoitusratkaisut, joiden avulla teet kilpailukykyisen tarjouksen rasittamatta yritykseen kassaa.

Katso vinkit: finnvera.fi/pk-vienti



FINNVERA

Vaihe 029 460 11 / Puhelinpalvelu 029 460 2580 / Sähköposti: etunimi.sukunimi@finnvera.fi / Pääkonttorit: Helsinki, Kuopio / Toimipisteet: Helsinki, Joensuu, Jyväskylä, Kajaani, Kuopio, Lahti, Lappeenranta, Mikkeli, Oulu, Pori, Rovaniemi, Seinäjoki, Tampere, Turku, Vaasa / Edustusto: Pietari
Finnvera Info: Julkaisija: Finnvera Oyj, Porkkalankatu 1 (PL 1010), 00101 Helsinki / Toimitus: Minna Hassinen, puh. 029 460 2418 / Osoitelähteet: Suomen Asiakastieto Oy, Myyntioptimi. Puh. 010 270 7000, Finnveran osapuoli- ja sidosryhmärekisteri / Taitto: Miltton Oy / Painopaikka: Grano / Jakelu: Yritykset ja sidosryhmät

