



Import av fabriksnya bilar från icke EU-land

Niklas Vuorinen

Examensarbete / Degree Thesis
Företagsekonomi/Internationell Affärslogistik
2015

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	6
1.1	Syfte	6
1.2	Problemområde	7
1.3	Avgränsningar	7
1.4	Definitioner	8
2	Import	10
2.1	Importprocessen.....	11
2.1.1	<i>Inköp</i>	12
2.1.2	<i>Olika transportsätt</i>	13
2.1.3	<i>Tullförfaranden</i>	16
2.1.4	<i>Distribution</i>	19
2.2	Speditörens roll.....	20
2.2.1	<i>Fraktsedlar</i>	22
2.2.2	<i>Incoterms</i>	23
3	Metod.....	24
3.1	Kvalitativ metod	24
3.2	Kvantitativ metod	25
3.3	Val av metod.....	26
4	Empiri	27
4.1	Intervjuföretagen.....	27
4.2	Resultatredovisning	28
4.2.1	<i>Inköp</i>	29
4.2.2	<i>Transport</i>	30
4.2.3	<i>Tullförfaranden</i>	31
4.2.4	<i>Distribution</i>	32
4.3	Dokument och specialregler	33
5	Avslutande diskussion	34
6	Källförteckning.....	37
7	Bilagor	41

Figurer

Figur 1. Importprocessen.....	11
Figur 2. Speditörens roll och tjänster.....	21
Figur 3. Respondenternas roll i inköpet.....	30
Figur 4. Respondenternas transportsätt.....	31
Figur 5. Företagens förtullningsprocess.....	32
Figur 6. De mest centrala dokumenten enligt respondenterna.....	34

EXAMENSARBETE	
Arcada	
Utbildningsprogram:	Företagsekonomi
Identifikationsnummer:	4977
Författare:	Niklas Vuorinen
Arbetets namn:	Import av fabriksnya bilar från icke EU-land
Handledare (Arcada):	Linn Hongell
Uppdragsgivare:	
<p>Sammandrag:</p> <p>Detta examensarbete är en kvalitativ undersökning över import av bilar från icke EU-land till Finland. Syftet för arbetet är att få en så bra helhetsbild över hela importprocessen och alla dess skeden, och vilka aktörer som medverkar i processen. Bilar är stora till storleken, och redan det ställer ett specialkrav på hur man kan transportera dem på bäst sätt. Varor som importeras från tredje länder in till EU-området måste alltid förtullas, och det ställer till specialkrav på processen om man jämför med import innanför EU-området. I detta arbete är importprocessen indelad i fyra delar: inköp, olika transportsätt, tullförfaranden och distribution. De punkterna utför ramen till arbetet. Källorna använda i arbetet är böcker om ämnet och internetsidor. I den empiriska delen är 5 olika personer från 4 skilda företag intervjuade. Två av företagen är logistikföretag som är specialiserade på bilar, och de två andra företagen är importörer av enskilda bilmärken. Intervjuerna utfördes som semi-strukturerade och de finns transkriberade som bilagor. Resultatredovisningen visar att det inte finns ett företag som skulle sköta hela processen från inköp till att bilen är i bilbutiken från början till slut. Det visar sig att de officiella importörerna sköter inköp, och delvis transport. Sedan har det anlitat logistikföretag som sköter om skeden där emellan. Därför var valet av intervjuobjekten bra, så får man en bättre helhetsblick med olika synpunkter. Allas importprocesser ser liknande ut, och t.ex. transportererna som används är så gott som samma för alla företag. Förtullningen ser lite olika ut, och vissa har inte en roll i den, för att den sköts direkt då bilen anländer Europa i t.ex. Holland eller Tyskland var de stora hamnarna ligger. De viktigaste dokumenten visade sig vara faktura, Cocbevis och fraktsedlar samt Incotermer. Det visade sig hända en del i branschen, och det finns allt färre importörer i Finland, utan många bilmärken har stora kontor i Europa som ansvarar för hela Europas importprocesser.</p>	
Nyckelord:	Import, bilar, spedition, tullförfaranden, transporter, importprocess
Sidantal:	36
Språk:	Svenska
Datum för godkännande:	

DEGREE THESIS	
Arcada	
Degree Programme:	Business Administration
Identification number:	4977
Author:	Niklas Vuorinen
Title:	Import of new cars from outside the EU
Supervisor (Arcada):	Linn Hongell
Commissioned by:	
<p>Abstract:</p> <p>This Thesis is a qualitative study of import of new cars from non EU-countries to Finland. The main purpose of this study is to get a good overall view of the entire import process and its stages. Cars are large in size, and that places a special requirement on how to transport them in the best way. Goods imported from third countries into the EU area must always be cleared through customs, and it sets special requirements to the import process compared to the internal market. In this Thesis the import process is divided into four parts: the purchase, transports, Customs procedures and distribution. These points performs the frame to the study. The sources used in the work are books on the subject and different Internet pages. In the empirical I interviewed 5 different people from 4 companies. Two of the companies are logistic companies that are specialized in cars, and the other two companies are official importers of individual car brands. The interviews were conducted as semi-structured and they are transcribed as attachments. The result shows that there is not a company that would manage the whole process from the factory to end consumer. It turns out that official importers manages purchasing, and partly transport. They have outsourced many stages to logistical companies. The selection of interview objects was good, so you get a better overall view with different opinions and views. All the companies import process are similar-looking. The same transport alternatives are used by all. Customs clearance looks different, and some of the companies do not have a role in it. That is because the Customs clearance is done immediately when the car arrives Europe. The key documents in the Import process turned out to be: invoice, CoC certificate, bill of lading and different Inco. The car industry seems to change at the moment. There are fewer importers in Finland, and many brands centralizes their processes in major offices in Europe, that take care of all the countries.</p>	
Keywords:	Import, Cars, Forwarding, Customs procedure, Transports, Import process
Number of pages:	36
Language:	Swedish
Date of acceptance:	

1 INLEDNING

I följande arbete kommer jag att göra en kartläggning över importprocessen av bilar från icke EU-land till Finland. Jag kommer att fokusera mig på hela importkedjan och de olika parter som medverkar i den. Arbetet kommer att omfatta en teoridel i vilken jag tar upp importen av bilar, olika former av spedition, olika fraktsedlar och olika transportsätt. Syftet är att få en så bra helhetsbild över hela importprocessen av import av en bil från ett icke EU-land och få bredare inblick i den. Det från att en bil tillverkas och kommer ut ur fabriken, till att den är hos sin slutkund är en lång process, och det är den som kommer att kartläggas steg för steg och mer ingående i detta arbete.

Undersökningsmetoden i arbetet kommer att vara kvalitativ. Jag kommer att undersöka och intervjuva olika aktörer inom bilspedition och bilimport i Finland.

Jag valde ämnet på grund av att import av varor är något som alltid har intresserat mig. Därtill är bilar ett av mina allra största intressen. Det är verkligen en fördel att få studera och fördjupa sig i något som ligger en själv nära hjärtat.

1.1 Syfte

Syftet med arbetet är att göra en kartläggning över hela importprocessen ur en importörs synvinkel och importprocessens olika skeden. Det är en hel del pappersarbete och reglementen av olika slag som man skall behärska när man importerar från ett icke EU-land. För en importör är det också viktigt att förstå grunden till vad som är importens roll, och varför man importerar. Det här arbetet ger förhoppningsvis en bra bild av de olika skeden som sker i importkedjan i fråga, och belyser de viktigaste momenten i importprocessen.

1.2 Problemområde

Inom EU rör sig varorna fritt från land till land, men då varorna kommer utanför området stöter man som importör på en lite svårare och mer invecklad importprocess (Arbets och näringsministeriet 2013). Det är det som behandlas som problemområde. Det finns mycket olika bestämmelser och faser som sker, och det är viktigt att kunna veta reglerna och faserna som skall ske under importprocessen och kunna behärska dem i arbetet som importör. I importprocessen ingår tullförfaranden, transporter och andra viktiga delmoment. Bilbranschen ställer också egna krav på processen bland annat på grund av att en personbil är relativt stor att transportera, och därför ställer det annorlunda krav på transporterna, än om man skulle göra en kartläggning på någon fysiskt mindre produkt. Bilar är ingen bulkvara, och varje modell är olika stor, och ställer därför specialkrav på transport delen. I den empiriska delen vill jag få reda på hur aktörerna som fungerar inom bilimport gör sitt dagliga arbete, och hur respektive företag behandlar sin egen importprocess. Slutligen vill jag få fram svar på åtminstone följande frågor:

- Vilka är de viktigaste dokumenten i importprocessen
- Specialregler och bestämmelser när det gäller import från ett icke EU-land
- Specialregler och bestämmelser angående import av bilar

1.3 Avgränsningar

Teoretiska delen av arbetet kommer att avgränsas till själva Importprocessen, med tyngdpunkt på import till Finland. Inom Importprocessen väljer jag att skriva om följande moment som jag sedan kartlägger steg för steg för att få en klar bild av dem. De här punkterna är:

- **Inköp**
- **Transport**
- **Tullförfaranden**
- **Distribution**

De här punkterna kan ses som de mest centrala då vi ser på importprocessen från ett icke EU-land till Finland. Den följer också geografiskt ruten från fabrik till konsument, och tidsmässigt ser jag på tiden från fabrik till nutid.

Teorin baserar sig på olika faktaböcker, läroböcker, internetsidor samt aktuella artiklar ur tidskrifter.

Empiriska delen av arbetet kommer att avgränsas geografiskt till import från ett tredje land till Finland, och alla de länder som är en del av importprocessen där emellan. Det vill säga alla skeden mellan produktionsland och det slutliga destinationslandet, vilket i detta fall är Finland. Empiriska delen kommer att basera sig på teoridelen, och öppna olika synpunkter på hur importprocessen sker konkret. Den kommer förhoppningsvis också visa om teorierna används allmänt i praktiken hos de företag som intervjuerna kommer att ske på.

Det är viktigt att veta hur slutprodukten har hamnat där var den hamnar, dvs. konsumenten. Det händer otaliga olika skeden där emellan, som vi knappast ofta tänker på i vardagen, och det är det som är viktigt att förstå.

Frågeställningarna kan bli, och kommer att bli flera för att få en helhetsblick över hela processen. Personer som kommer att intervjuas är en eller flera företag inom branschen, och de har en praktisk inblick och erfarenhet till ämnet.

1.4 Definitioner

Nedan förklaras några grundläggande begrepp som uppkommer i arbetet. Syftet med dessa är att ge en bättre förståelse åt sådana som inte studerat ämnet tidigare.

Speditör= Ombesörjer internationella styckegodstransporter för ett annans företags räkning.(von Bell. 2010. s.121)

<i>Bill of Lading</i> =	Ett konossement. Ett slags värdepapper på varan som transporteras. Ofta används förkortningen B/L.(Taloussanomat.fi)
<i>EXW, Ex Works</i> =	<i>En Incoterm</i> . Köparen hämtar varorna från försäljaren. Ansvaret överförs då varan överläts mellan parterna. Efter det ansvarar köparen för kostnader och ansvar. (IF.fi, Incoterms 2010)
<i>Varukod</i> =	Används vid förtullning av varor. Även kallad Taric. Anger produktens förtullningsvärde, och eventuella begränsningar.(Verotus ja tulliliitto a.)
<i>Ro-Ro fartyg</i> =	Kommer från orden Roll on Roll off. Det vill säga lasten kan själv köra ombord på fartyget. T.ex. långtradare.(Santala. 2010. s.119)
<i>Arex</i> =	Tullens system vart man gör anmälan då man importerar från ett tredje land. (Tullen. a)
<i>Dödvikt</i> =	Hur mycket ett fartyg kan bära i vikt. Den totalt tillåtna vikten (Santala. 2010. s.118)
<i>TEU</i> =	(Twenty-Foot Equivalent Units). Berättar hur många 20 fots containers ett fartyg kan ta ombord. (Santala. 2010. s.118)
<i>Filmeter</i> =	(Lane metres). Används främst när man talar om Ro-Ro fartyg. Beskriver hur många meter last fartyget kan ta ombord. (t.ex. långtradare). (Santala. 2010. s.118)
<i>Transitering</i> =	Ett slags tullförfarande där varorna transporteras under tullövervakning från ett tullkontor till det kontor var de skall tullklareras. Används ofta om varor är på genomresa genom ett land till sin slutliga destination (Tullen. b)

2 IMPORT

''In the end, all business operations can be reduced to three words: people, product and profits''

-Lee Iacocca, amerikansk industriman (f.1924)

Import är ett brett område, och ibland kan man fundera över grunden till orsakerna att man skall importera varor eller tjänster. Speciellt i sådana länder som Finland är det rätt intill omöjligt att producera allting som vi vill förbruka och konsumera. Därför är vi tvungna att importera från andra länder som producerar den sorts varor som vi har behov av. (Lorentzon. 2006. s.8)

Ofta handlar det om resurser när vi talar om import. Alla länder har inte möjligheter eller resurser att tillverka allt som det efterfrågas på marknaden. Därför importeras det från andra länder som har förutsättningar för att göra produkten i fråga, och sedan exportera den vidare ut i världen. Man skall komma ihåg att om man importerar en bil från t.ex. USA, så är knappast allting tillverkat i det landet, utan tillverkarna använder sig av underleverantörer, som kan finnas nästan var som helst i världen. Allt detta görs för att få kostnaderna så låga som möjligt för den slutliga kunden. (Holmvall & Åkesson 2010 s. 128-129)

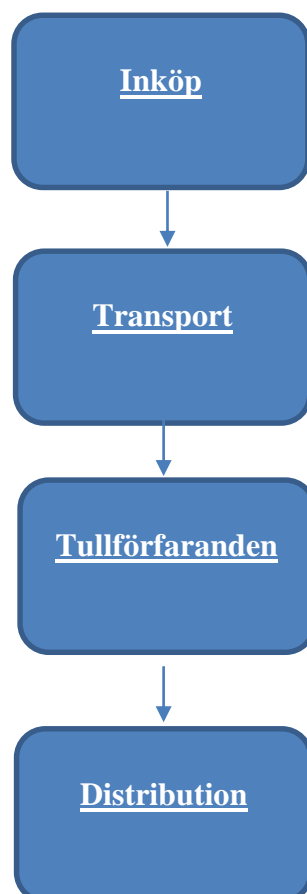
Det kan även handla om en affärsidé att starta ett eget företag, och hitta på en nisch som kunde t.ex. vara en produkt som inte säljs i Finland, och därmed börja importera den och sälja den inom landet. Som all affärsverksamhet är den största orsaken pengar och att göra vinst. Därför spelar också importen en stor roll, för oftast är den produkt man importerar billigare, än om man skulle tillverka den på plats. Detta beror på att de allmänna prisnivåerna i t.ex. Kina som vi importerar mycket ifrån är betydligt lägre än hos oss, och därför blir det billigare, fastän produkten måste gå igenom hela importflödet och dess skeden. (Lorentzon. 2006. s.9-10)

I importprocessen finns det flera olika aktörer, och det är viktigt som importör att känna till olika skedena i processen. Först måste man ha kartlagt vad det är man vill importera, och varifrån man vill göra det. Efter det gäller det att ta kontakt med säljaren, och fortsätta bearbeta utgående från det. Länder som USA hör inte till Europeiska Unionen, och därför ställer det en del specialkrav på processen.

2.1 Importprocessen

Låt mig nu behandla importprocessen mer ingående steg för steg.

Nedan finns en bild med de mest centrala skeden som sker i en importprocess, ur en importörs synvinkel. Efter figuren beskrivs varje steg mer ingående.



Figur 1. Importprocessen.(Ritvanen, Inkiläinen, von Bell, Santala) Skapad av skribenten

2.1.1 Inköp

Då man kommer på idén att importera en produkt till Finland, bör man först kontrollera att det finns en marknad för den, och att folk är villiga att köpa den. För att sedan börja importera en produkt måste man naturligtvis köpa den före man kan fundera på hur man skall få den till sina slutliga kunder. Då gäller det främst att hitta en lämplig tillverkare. Detta är dock inte så relevant på bilbranschen. Orsaken till detta är att det finns ganska begränsat med tillverkare av nya bilar, och därför står valet av tillverkare inte i fokus då man skall förhandla om köpet av bilen. Det är något som borde vara klart då man väljer att köpa den. Det är dock viktigt att kontrollera att bilen är av rätt typ av vad man vill importera, och att det inte finns några speciella begränsningar eller säkerhetskrav i Finland på just det märket eller modellen i fråga. (Holmvall & Åkesson 2010. s. 133-135).

När man beslutit sig för något visst märke eller modell, kommer det en möjlighet att man blir agent för det märket, och startar agenturverksamhet. Det betyder att märket man importerar har en huvudman utomlands. Det skulle i detta fall vara en bilproducent utomlands, och man skulle arbeta för deras räkning i importlandet (Finland). Det betyder att man som agent inte fakturerar kunderna själv, utan de faktureras via huvudmannen. Agenten får sin lön som provision från huvudmannen. Skillnaden mellan distributör och agent är att distributören fakturerar direkt kunderna via sitt eget företag, medan agenten gör det via huvudmannen. (Agenturföretagen.se)

Enligt Holmvall & Åkesson (2010) är det även mycket viktigt att göra en grundlig priskalkyl före man kör igång med importprocessen. Den lägsta prisnivån för producenten är den vad företagets kostnader blir för produkten, men för en importör gäller det att ta i beaktande bland annat följande faktorer:

- Fraktkostnaden (Vad själva frakten blir och kosta)
- Tullkostnader (Alla tullavgifters sammanlagda summa)
- Transporttid för varan (Den tid som det tar för varan från avgångsort till destinationen)

- Antalet distributionsled (Vilka olika möjligheter det finns för att distribuera varan och kostnader kopplat till det)

Efter att man gjort en priskalkyl som ger ett lönsamt resultat, kan importören förhandla ett avtal om att köpa produkten, och börja fundera på följande steg inom importprocessen som är val av lämpligt eller lämpliga transportsätt.

2.1.2 Olika transportsätt

Transporten spelar en betydande roll då man importerar från andra länder som kan vara på andra sidan jorden och för att avståndet är betydande. Med val av rätt transportsätt kan man optimera aktiviteten både tids och kostnadsmässigt. Nedan behandlar jag de relevanta transportsätten för bilbranschen.

Vid import och utrikeshandel är det viktigt att kunna välja rätt transportsätt för respektive produkt. Man kan dela in de vanligaste transportsätten i **sjöfrakt**, **landsvägstransport** och **järnvägstransport**. Flygtransport är också ett allmänt transportsätt, men med tanke på bilbranschens specialkrav ser jag inte det som relevant att behandla. (Ritvanen, Inkiläinen, von Bell, Santala. 2011. s.106-120)

Sjöfrakten har den största kapaciteten av alla transportsätten. Det beror på att fartygen i dagens läge kan ta enorma mängder med last. Av hela världshandelns transporter sker över 90 % på havet (Levomäki, 1997). Sjötransporten kan delas in i två centrala delar. De är Linjetrafik_och feeder-trafik. Först transporteras produkterna med enorma fartyg som kör linjetrafik till stora hamnar i Europa, och därifrån skickas de vidare till sina destinationer med mindre feeder-fartyg. Till exempel skulle inte en stor ocean gångare ens rymmas in i Östersjön, och det är inte troligt att all last ombord på den skulle ha destination Finland. (Logistiikan maailma a.)

På världshaven seglar en hel del olika fraktfartygstyper. Ett vanligt fartyg speciellt i Östersjöområdet är ett Ro-ro fartyg. Förkortningen kommer från engelska orden roll on – roll off. Med det syftar man till att det gods som transporteras kan köra in sig själv. Det sker då oftast med hjälp av långtradare. Det krävs dock inte alltid långtradare, utan ofta lastas containrarna med en slags dragbil som finns i hamnarna, då krävs det ingen chaufför som måste resa ombord på färjan, utan containern/släpet tas emot av en ny chaufför i destinationshamnen. Det är även relativt allmänt att transportera gods med tåg på Ro-ro fartyg. Flera av fartygen har tågskenor inbyggda, vilket betyder att man kan köra tåget rakt in på fartyget. Det kräver ju naturligtvis att hamnen är kopplad till det allmänna järnvägsnätet. Ro-ro fartyg är speciellt fördelaktiga i sådana sjötransporter som kräver snabbhet och är relativt korta. Lastningstiden i hamnen är kort. (Mäkelä, Mäntynen 1998)

Containerfartyg är den typ av fartyg som är mest använt ute på världshaven och de är oftast de som kör över de stora oceanerna. Man kan säga att en klar majoritet av alla fartyg som rör sig är av typ containerfartyg. De kan lasta enorma mängder, och alla varor lyfts med speciella lyftkranar i hamnen ombord på fartyget. Fartygen är inte speciellt snabba, men de har en enorm kapacitet, och kan transportera samtidigt en massa olika sorts varor. Det finns även mycket tankfartyg som transporterar t.ex. Olja eller andra flytande material. Den typen av fartyg är inte relevant med tanke på transport av personbilar. (Santala 2011. s. 118-119)

Viktiga begrepp enligt Santala (2011) som anger fartygs **storlek** och **kapacitet** är sådana som:

- **Dödsvikt/Kantavuus/Deadweight tonnage**(Fartygets totala tillåtna vikt)
- **TEU/Konttiliikenteen perusmittayksikkö/Twenty-Foot Equivalent Units.**
(Berättar hur många 20 eller 40 fots containers ett fartyg kan ta ombord)
- **Filmeter/Kaistametri/Lane metres.** (Används främst när man talar om Ro-Ro fartyg. Beskriver hur många meter last fartyget kan ta ombord. (t.ex. långtradare).)

Fördelarna med sjötransporter är att de kan ta stora mängder varor, och att kostnaderna blir ganska små, för det finns sällan direkta kostnader på havet förutom driftskostnader.

En nackdel med sjötransporter är att sättet är relativt långsamt, och en resa över t.ex. Atlanten tar ungefär 10 dygn, medan en flygresor tar några timmar. (Searates.com. 2015.)

Järnvägstransport betyder att man transporterar gods med hjälp av järnvägsnätet. Man kan transportera relativt tunga saker, för tågen är tåliga och järnvägarna tål stora tyngder. Det är också ett ekologiskt transportsätt, för i dagens läge används elektricitet för att föra tåget framåt och det anses som ett grönt alternativ jämfört med fossila bränslen. (Mäkelä & Mäntynen. 1998 s. 71-72)

Man skulle kunna tro att tågen endast kan röra sig på land, men som det togs upp i sjötransporter kan t.ex. Ro-Ro fartyg ta ombord tåg. Det kräver att hamnarna har ett järnvägsnät direkt anslutet till piren var fartyget tar iland. Det här sättet möjliggör att man kan använda järnvägarna mer mångsidigt. Det används mest dock under kortare etapper, och det är inte normalt att använda järnvägstransporter över stora oceanerna. I Finland brukar man säga att exportvarorna förs med tåg till hamnarna, medan landets interna transporter sköts oftast via landsvägar. (Logistiikan maailma b.)

Det som järnvägarna mest används till är transport av råvaror. I Finland använder skogsindustrin ofta sig av järnvägstransport. Enligt en amerikansk undersökning kräver en landsvägstransport nästan 8 gånger mera kraft för sin förflyttning än en järnvägstransport (Abrahamsson, Sandahl 1996. s.60).

Med tanke på bilindustrin är järnvägarna också ett bra alternativ om kvantiteterna är höga. Ofta transporteras dock bilarna till Finland med fartyg, och sedan vidare inom landet med långtradare. Det beror främst på att det inte säljs sådana mängder med bilar att det skulle vara lönsamt att transportera dem med tåg, eller också är sträckorna relativt korta från hamnarna till landets tillväxtcentrum där det säljs mest nya bilar i landet. År 2014 registrerades 106 236 stycken personbilar i Finland, och av dem är så gott som alla importerade från andra länder. (Autoalantiedotuskeskus.fi).

Landsvägstransporter är det mest allmänna transportsättet inom Finland. Det är främst för att industrin och boendet är ganska splittrat runt om i landet, och distanserna relativt

långa. Med hjälp av landsvägstransporter kan man mångsidigt transportera nästan allt från containers till stora maskiner eller specialtransporter. (Logistiikan maailma c.).

För bilindustrin finns det långtradare som är speciellt gjorda för att transportera personbilar (Se **BILAGA 1**). De kan transportera ungefär 10 stycken bilar per gång. Traditionellt kommer bilarna till någon stor hamn i Finland, och hämtas därefter med en långtradare för transport till bilbutikerna och kunderna. (Mäkelä, Mäntynen 1998. s. 57-69)

Om man nu tänker på de olika transportsätten som behandlades ovan, och fokuserar på bilbranschen, kan man konstatera att då man importerar från ett icke EU-land till Finland lämnar det inte så många alternativ kvar. Man kan komma fram till att sjöfrakt är det mest relevanta transportsättet, för distansen är så pass stor. Som importör kommer det dock att kombinera sjöfrakt med antingen landsvägs eller järnvägstransport, för att få bilarna från fabrikerna till hamnarna i avgångslandet, och att få dem till butikerna i destinationslandet från hamnen.

2.1.3 Tullförfaranden

Då man importerar något som kommer utanför den Europeiska Unionen måste man alltid anmäla det till tullen. I detta kapitel går jag mera ingående in i förtullningsprocessen och dess skeden.

När varorna anländer till Finland, skall det tullkontor närmast hamnen vart produkten anlänt meddelas om det (Lorentzon. 2006. s.62). Anmälan kan ske muntligt, men nuförtiden görs det oftast elektroniskt. De elektroniska sätten beskrivs senare i detta kapitel.

Importören skall göra en summarisk deklaration, av vilken det skall framgå följande saker: antal kollin, godsmärkning, varukod och bruttovikt. Det kan antingen göras skilt eller men det räcker också om uppgifterna finns uppskrivna på konossementet. Efter det skedet skall varorna flyttas till tullbehandling. Här emellan ställs godset i ett tillfälligt lager när det väntar på behandling. Den tiden kan inte överstiga 45 dagar, om godset transporterats

med fartyg. Efter att varorna placerats i korttidslagret blir importören eller speditören informerad om det, och bör sedan kontakta tullen för att få processen vidare genom en godkänd tullbehandling. I det här skedet kontrolleras dokumenten ännu en gång. Om allt är i sin ordning kan varorna lämnas ut till importören eller speditören som sköter om processen. (Lorentzon. 2006 s.62-63)

Det finns två sätt att ta hand om förtullningen. De är Normalförfarande och Förenklat förfarande. I normalförfarandet skall det ingå alla uppgifter om den importerade varan, såsom statistiska uppgifter, beräkning av tull och övriga skatter. Ofta betalas summorna direkt, men man har också möjlighet att få betalningstid på faktura. Det förenklade förfarandet används mer allmänt bland importörer. Det behövs ett skilt tillstånd från Tullen för att få använda det sättet. För en importör kan man säga att det förenklade förfarandet är bättre, och lättare för det ger en möjlighet att lämna in fullständiga uppgifter om tulldeklarationen upp till 11 dagar senare än om man använder normalförfarande. I det förenklade räcker det att lämna in en förkortad deklaration då varorna anländer, var det endast framkommer det allra väsentligaste om varorna, och sedan senare lämna in en fullständig deklaration, medan det i normalförfarandet direkt krävs en fullständig tulldeklaration. De här skillnaderna gör det mer attraktivt att använda det förenklade förfarandet som importör. Man kan säga att de som importerar ofta och regelbundet använder det förenklade förfarandet, medan sådana aktörer som inte importerar lika ofta använder normalförfarandet. (Lorentzon. 2006. s.64)

Själva tullbeloppets storlek kallas tullvärde, och den räknar Tullen ut med den information som har getts via deklarationen. Kostnaden räknas på den varukod produkten har. (Tulli.fi). Varukoden hittar man från TARIC-systemet. (**Se BILAGA 2**). Varukoden är en 10-siffror lång serie då varor hämtas in från områden utanför EU. Den beskriver ingående vad det handlar om för vara. Inom personbilar definieras t.ex. motors slagvolym, bränslets sort, och fordonets mått som faktorer som påverkar varukoden. Som importör skall man veta hur man söker fram rätt varukod, för den behövs som sagt i tulldeklarationen. (Verotus ja tulliliitto b)

För företag som importerar fordon för återförsäljning kan de ansöka om registrering som kontant eller kreditkund hos Tullen. Då får man vissa bra förmåner såsom t.ex. möjlighet

att betala skatten först efter att fordonet blivit registrerat, såsom tidigare nämnt med det förenklade förfarandet. (Tullen. c)

Före man gör tulldeklarationen skall man veta och ta reda på minst följande saker:

- Ha importtillstånd och licenser som kan behövas före man importerar. Om de berörs av restriktioner skall Tullen meddelas direkt.
- Veta varukoden för produkten/varan. Den hittar man från EU:s TARIC-databas.
- Tagit reda på alla möjliga tilläggskrav eller restriktioner som kan beröra produkten.

Själva tulldeklarationen kan man i dagens läge göra på flera olika sätt.

1. **Tjänsten Webbimport.** Det är en elektronisk tjänst i vilken företag efter deklarationen bland annat genast kan betala sina tullavgifter via nätbanken. Man skall då vara kontantkund hos Tullen. Då avgifterna är betalda kan varorna avhämtas direkt från fraktterminalen. Man kan inte använda tjänsten för sådana förtullningar som kräver individuell säkerhet, eller kvotbegäran.
2. **SAD-Blankett(Single Administrative Document)** Då skall man lämna in deklarationen till det tullkontor som är närmast varorna. Man skall bifoga alla relevanta papper såsom t.ex. fakturan. Det finns färdiga botten på Tullens webbplats vilka man kan fylla i direkt på egen hand. Det här sättet passar också för transitering (**Se BILAGA 3**)
3. **Elektroniskt EDI-meddelande.** EDI-deklarering är mycket likt SAD-blanketten. Skillnaden ligger i att EDI-meddelandet görs elektroniskt. För att deklarera med det kräver det ett tillstånd från Tullen. Det här sättet används mest av sådana företag som importerar regelbundet. (Tullen d)

För bilar finns det en del specialkrav som är i central roll då man importerar ett fordon. Ett fordon som importeras anses vara nytt då det inte har varit registrerat eller tagits i bruk någon annanstans. Beskattningen sker alltid skilt för varje enskilt fordon. Beskattningsvärdet räknar Tullen utgående från vad detaljhandsvärdet anses vara. Det betyder vad ett

motsvarande fordon kostar i Finland. Själva skattesatsen bestäms på bilens koldioxidutsläpp(CO₂). Varje gram påverkar skatten åt någotdera hållet. Ju större utsläpp desto mera är man tvungen att betala i bilskatt. När fordonet hämtas utanför EU-området uppbärs det tull, och importmoms förutom de övriga avgifterna. I personbilar räknas tullen 10 % av tullvärdet, och mervärdesskatten (moms) är 24 %. Tullen har rätt att granska fordonet, om man misstänker t.ex. att utsläppen skulle vara högre än de angivna. (Tullen e.)

2.1.4 Distribution

Då importören till sist har fått den importerade produkten till handa finns det ännu ett steg inom importprocessen som är relevant. Det är distribution och lagring. Bilbranschen ställer vissa speciella krav på lagringen. Bilar är stora till storleken, och behöver mycket lagerutrymme. Därför tillverkas den absolut största majoriteten av alla nya bilar på beställning. Det vill säga att när kunden gör en beställning, så kör säljaren den in i systemet, sedan får tillverkaren information om en ny beställning, och tillverkningsprocessen börjar. (Konkurrens och konsumentverket).

De här punkterna betyder att distributören inte kommer att behöva lagra bilarna i långa tider, eftersom bilarna redan är beställda av kunden, och ofta handlar det om dagar till några veckor som distributören är tvungen att lagra bilen. Beställning av en ny bil är ett ypperligt exempel på hur informationsflödet fungerar i den logistiska kedjan. Informationen kommer från kunden, via försäljaren/ distributören till importören ända fram till producenten, som i sin tur för vidare information och materialflöde till sina underleverantörer. Själva materialflödet inom importprocessen går åt motsatt håll, och det svarar på marknadens efterfrågan. (Ritvanen. 2011.s.22)

Nu när vi har sett på hela importprocessen kan man konstatera att den omfattar en hel massa olika skeden, och saker att tänka på. I nästa kapitel tittar jag närmare på olika viktiga avtal samt olika fraktsedlar som är i central roll inom importen.

2.2 Speditörens roll

En importör sköter ofta mycket varierande uppdrag inom sin verksamhet, men i ett visst skede kan det bli aktuellt att anlita en speditör. Grunderna till speditorsbranschen är kopplade till sjötransporter, och det blev vanligt att använda speditörer under industrialiseringen på 1800-talet. (Abrahamsson & Sandahl. 1996. s.37-38)

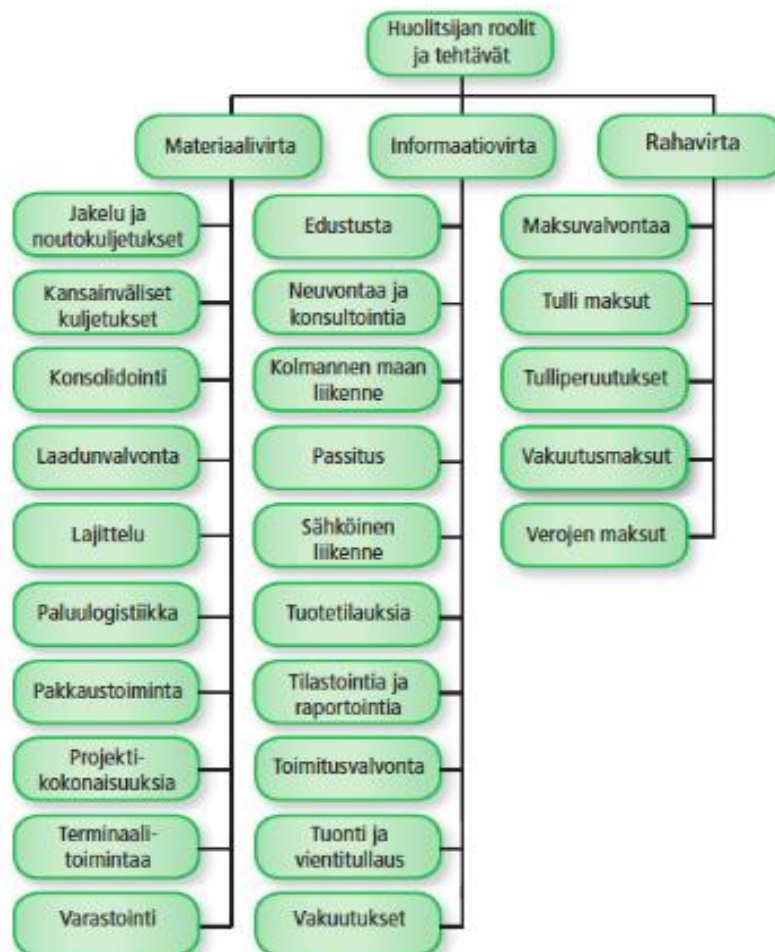
Speditören är den aktören i processen som sköter om internationella transporter för andra företags räkning. Det är då viktigt att speditören känner till lagar och regler som gäller för de länder som är aktuella. Alla dokument om t.ex. förtullningen skall en speditör behärska och känna till. Det hör till speditörens uppgift att veta vilket transportsätt och vilka leveransklausuler som skall användas för att få transporten skött på ett sådant sätt att transporten är möjligast kort. Den ekonomiska aspekten får inte glömmas, och det gäller att kunna kombinera den i helheten. (Abrahamsson & Sandahl 1996. s.9) Logistiikan maailma definierar speditorsbranschen så att speditorsbolagen ser till att varorna kommer fram till mottagaren, på rätt sätt och följer internationella lagar och direktiv under hela processen. De skall också se till att varorna anländer på rätt tidpunkt, och allt det här på ett så kostnadseffektivt sätt som möjligt.

Enligt Abrahamsson och Sandahl (1996) varierar ofta uppdraget till storlek mycket från fall till fall för speditörens del. Oftast är de här företagen de som är inblandade i själva affären. Det kan handla om att speditören skall sköta hela processen enda från försäljarens lager till köparens lager, eller sen kan det handla om att bara söka varan från t.ex. Nordsjö hamn i Helsingfors, och transportera den fram till slutliga lagret därifrån. Faktorn som bestämmer när och hur man skall göra är de olika leveransklausulerna (Incoterms) som behandlas i kapitel 2.2.2. (Abrahamsson, Sandahl 1996. s.9)

Speditorsbranschen lever i ett konstant utvecklingsskede, och förr handlade det om att bara sköta några saker, men i dagens läge skall speditören klara av hela transportsträckan och alla steg som den inkluderar klanderfritt. För att kunna ta hand om varan i destinationslandet måste speditören ha en fullmakt för att fungera som ombud för varumottagaren. Endast mot den fullmakten får någon röra i varan. Det här beskrivs noggrannare

under rubriken *Fraktsedlar*. När varan anländer Finland blir Speditören blir aviserad. Då skall speditören få uppdraget från varumottagaren, och instruktioner hur det skall ske vidare. Detta kan dock också ha bestämts på förhand. Alltid skall inte varan transporteras direkt till mottagaren. Då är det speditörens uppgift att se till att varan förvaras i t.ex. ett tillfälligt lager eller tullfritt lager hos tullen under en viss på förhand bestämd tid. Vid det skedet som varan upphämtas för vidare transport av speditören, skall tullformaliteterna för det landet skötas av speditören. (Abrahamsson & Sandahl. 1996. s.39)

Speditörens uppgifter kan variera mycket. Det kan handla om att sköta allting mellan produktion och distributionsskedet, eller kan det också handla om mindre steg under processen. Nedan finner du en figur var det beskrivs speditörens olika ansvarsområden, inom material, informations och penningflödet.



Figur 2. Speditörens roll och tjänster (von Bell 2011 s.123)

2.2.1 Fraktsedlar

Då man transporterar varor krävs det olika dokument som speditören skall behärska, av vilka fraktsedeln utgör det viktigaste av dem. (von Bell 2011, s.133) Beroende på vilket transportsätt varan rör sig med så har de olika fraktsedlarna olika namn. Fraktsedeln skall alltid följa med produkten, och är ett av de viktigaste dokumentet i transporten. Nedan förklaras de olika fraktsedlarna, och deras namn för respektive transportsätt presenteras.

Sjötransport:

Konossement (Bill of Lading). Det är en av de allra äldsta fraktsedlarna som finns, och har sina rötter till 1600-talet. Man kan säga att ett konossement är ett värdepapper på varorna, och man kan sälja och köpa varorna med hjälp av konossementet. Den som fraktar varorna har med konossementet ett bevis på transportavtal, kvitto på att varorna är mottagna och lastade på fartyget, förbindelse att leverera varorna till destinationen och förbindelse att endast överge varorna till den som har ett original konossement i destinationshamnen.(Logistiikan maailma c)

Sjöfraktsedel (Seawaybill, Liner Waybill) Påminner lite om Konossement. Finns dock enbart ett dokument, och mottagaren behöver inte uppvisa dokument för att få varan. Mottagarens namn skall dock vara skrivet på fraktsedeln.(Logistiikan maailma d) Exempelbild se **bilaga 4**

Landsvägstransport:

Internationell bilfraktsedel. (CMR). Används i internationella biltransporter. Fungerar också som ett transportavtal mellan transportören och avsändaren, och kräver bådas underskrift. Av det här dokumentet skall det finnas minst 3st. exemplar. Ett för avsändaren, ett för mottagaren och ett för transportören. I dagens läge används också elektroniska dokument som chauffören kan printa ut direkt i bilen istället för att alltid måsta ha med ett fysiskt papper från start till slut. (Logistiikan maailma e)

Järnvägstransport:

Internationell järnvägsfraktsedel (CIM). Fraktsedeln krävs alltid då en transport sker på järnväg. Den ger ett bevis på transportavtalets innehåll. Avsändaren får alltid ett dubbel-exemplar, och kan då under själva transporten göra ännu ändringar i transporten, t.ex. att varorna skall returneras till startpunkten, eller att någon annan skall vara mottagare för varorna. (Logistiikan maailma f) **BILAGA 5**

På fraktsedlarna skall det framgå viktiga saker som är aktuella med affären och varan eller tjänsten i fråga. Det skall framgå åtminstone vem som är *köpare* och *säljare*, samt *destinationsland*, *avgångsland*, *datum*, *mängd och antal kollin*, *varornas värde*, *ursprungsland* och övriga saker som är relevanta med transporten. Det skall även framgå genom vilka land transporten kommer att fara, samt vem som bär ansvaret vid vilket skede dvs. vilken Incoterm som skall användas som tas upp i nästa stycke. (Logistiikan maailma g)

2.2.2 Incoterms

I importprocessen är det viktigt att det finns klara spelregler mellan köpare och säljare. Vid transporten används det därför då oftast Incotermer. De är internationella regler, som gör det rättvist och tydligt för båda parterna. (Lorentzon. 2006. s.23)

En incoterm är ett begrepp som även kallas för leveransvillkor. Den skall anges på fraktsedeln, och den anger vem som bär ansvar för vilket skede under transporten. Vilken incoterm som kommer att användas skall framgå i säljarens och köparens avtal. (Logistiikan maailma h).

När skall varan levereras? Vilka åtgärder skall skötas under transporten? Vilka kostnader skall man stå för? I vilket skede av transporten bär jag ansvaret? De här är vanliga frågor som en Incoterm svarar på. Det som Incotermerna inte svarar på är köparens och säljarens

roller jämt emot speditören eller annan tredje part, äganderättens förflyttning av varan, varans pris eller betalningsvillkor. (International Chamber of Commerce)

Då man importerar varor skall man vara aktsam vid val av Incoterm. Det gäller speciellt om man importerar från USA. Det beror på att de använder lite olika leveransvillkor än vi. De kan ha samma förkortning, men olik betydelse. Som exempel kan Incotermen FOB (Free on board) ha sex olika betydelser i USA. De leveransvillkor som används i USA kallas för "Revised American Foreign Trade Definitions". Orsaken varför man alltid skall försöka övertyga amerikanerna till att använda Incoterms, är att de är internationella, och ger ingen fördel åt någondera parten. Med att använda amerikanska leveransvillkoren kan det leda till att säljaren i USA får en klar fördel om det skulle uppstå tvister. Då man importerar från övriga länder, så gäller samma Incotermer, men det lönar sig ändå att säkerställa sig att säljaren och man själv är medvetna om vad Incotermen som man använder betyder. Då är det rättvist åt båda hållen, då ansvaret för varje skede är förstått av båda parterna. (Lorentzon. 2006. s.32)

3 METOD

Då man gör en undersökning eller forskning, ställs man ofta inför frågan att vilken metod man skall välja. De vanligaste forskningsmetoderna är kvalitativ och kvantitativa metoder. Nedan förklaras de olika metoderna, samt metodvalet för detta arbete motiveras.

3.1 Kvalitativ metod

Kvalitativ data berättar om egenskaper hos undersökningspersonerna. Det kallas ofta för mjuk data. Ett exempel är att hur någon till exempel upplever någon händelse, och vilken problematik de kan se med just det.

Den kvalitativa metoden kan man säga att lägger mera tyngd på ord än siffror och data. Det kan i praktiken betyda intervjuer eller andra språkliga frågeställningar. Med det kan man uppnå en större helhetsbild, och få andra synpunkter, som man inte före undersökningen visste man skulle få. Kvalitativ forskning kan också beskrivas med bland annat följande ord: Induktiv, tolkande, konstruktionism och ord (Bryman 2001)

Frågeställningen är ofta vagare, och har ett bredare perspektiv på frågorna. Målställningen med en kvalitativ undersökning kan vara att uppnå mest möjliga kunskap inom området man forskar i. De personer man väljer till undersökningen är ofta relevanta för undersökningen. I detta fall skulle det vara aktörer inom bilimporten som vet möjligast mycket om ämnet. Då kan man säkerställa sig över att man får bäst möjlig information och resultat. I kvalitativa metoder samlas datan ofta in med hjälp av intervjuer. De behöver inte vara lika strukturerade som i kvantitativa metoder. Då man utför en intervju är det viktigt att man har klart för sig vad man vill få reda på under intervjuens lopp. Till hjälp kan man använda en intervjuguide. Då man sedan har samlat in materialet och datan är det dags att analysera det. Då kan man använda sin intervjuguide som stöd och antecknar vad varje respondent har svarat vid respektive stödfråga. Det finns naturligtvis möjligheter till felkällor då man gör en kvalitativ undersökning. Det beror på att man omöjligt kan observera allt som sker, intervjupersonen kan bli påverkad av intervjuaren, eller att man med frågeställningen styr svaret mot ett visst håll. (Larsen. 2009. s. 75-110)

3.2 Kvantitativ metod

Redan som namnet kvantitativ berättar, så använder man i denna metod mycket data som man samlar in, och sedan analyserar det. Man kan med hjälp av analysen sedan se om resultatet stöds av teorin. Den här metoden stöder sig inte på sociala faktorer, utan resultatet ses utgående från data och siffrorna. Ord som beskriver kvantitativ forskning är bland annat deduktiv, objektivism och siffror. (Bryman 2001.)

Då man använder sig av en kvantitativ metod behöver man olika variabler och enheter. En enhet kan till exempel vara vem eller vilken folkgrupp man undersöker, och variabel kan vara sådana faktorer såsom kön, yrke, ålder etc. Det är viktigt att kunna känna igen problemformuleringen korrekt, så att man kan ställa de rätta frågorna. Datan kan man samla in med hjälp av till exempel en frågeformulär, datakällor eller strukturerade intervjuer. Då man har allt material insamlat måste man kunna tolka och analysera resultaten. Man kan göra upp tabeller och figurer över resultaten, men de måste sedan analyseras och kunna tolkas. Man måste också kunna vara kritisk och kunna se om resultatet är relevant. Det kan finnas felkällor som t.ex. att man inte ställt de rätta frågorna, frågorna har inte varit tillräckligt noggranna eller att respondenterna har påverkats av forskaren. (Larsen 2009. s.33-71)

3.3 Val av metod

I detta examensarbete valde jag att använda mig av en kvalitativ forskningsmetod. Detta beror på att det sättet lämpar sig mitt ämne mycket bättre än den kvantitativa metoden. Då jag nu ser på hela importprocessen så skulle det inte vara relevant att göra en kvantitativ undersökning, för den ger i princip bara data och siffror som resultat. Därför kommer jag att utföra intervjuer med sådana personer och företag som håller på med att importera fabriksnya bilar, och ställer dem sådana frågor som stöder teoridelen. Med hjälp av intervjuobjektens svar, kommer jag att sedan analysera hur bra teorin stöds i det praktiska arbetet, och hur mycket olika företag skiljer sig från varandra i deras egna importprocesser. Enligt Bryman (2001) är resultatet av en kvalitativ forskning kopplingen mellan teori och data (Bryman 2001 s. 254).

4 EMPIRI

I det här kapitlet presenterar jag den empiriska delen av arbetet. Till den här delen intervjuade jag 4 olika företag, och totalt 5 olika personer som har en roll inom importprocessen. Syftet med undersökningen var att få en så bred kartläggning som möjligt över importprocessen av nya bilar från ett icke EU-land till Finland. Alla intervjuer bandades och är transkriberade. Man hittar samtliga intervjuer i bilaga **7-10**. Jag utförde intervjuerna som semi-strukturerade. Det betyder att jag hade vissa teman som jag ville ta upp under intervjun, och få svar på dem, men intervjuerna löpte för övrigt som en ledigare diskussion. Tre av de fyra intervjuerna skedde personligen, medan en respondent var tvungen att svara på frågorna via brevväxling genom e-post. Själva resultatet är presenterat under de viktigaste forskningsfrågorna som baserar sig på syftet och teorin och intervjuerna.

Det visade sig vara mycket begränsade mängd företag som var inblandade i importprocessen av nya bilar till Finland. Av de företag jag intervjuade var 2 stycken speditorsbolag som nästan endast koncentrerar sig på bilar och billogistik, och 2 av företagen var officiella importörer som representerar bilmärken. Nedan presenterar jag företagen kort.

4.1 Intervjuföretagen

I det här kapitlet presenteras de företag som jag intervjuade kort. Alla personer och företag hålls anonyma.

Företag A är ett logistikföretag som koncentrerar sig endast på spedition av fabriksnya bilar. Till deras verksamhet hör också importkonditionering av nya bilar då de anländer landet. Företaget har ungefär 70 anställda. Intervjun skedde i företagets utrymmen fredagen den 6.11.2015 klockan 13:00. Personen som ställde upp för intervjun var ansvarig över den operativa verksamheten i företaget.

Företag B är en officiell importör i Finland. Till deras verksamhet hör några bilmärken, varav ett märke från Asien. De hör till en större global koncern som totalt runt om i världen har ungefär 14 000 anställda. För intervjun ställde 2 personer upp. Den ena personen sköter om försäljning, marknadsföring och håller aktiv kontakt med återförsäljare och fabrik. Den andra intervjupersonen jobbar i företagets billogistik team, och är chef för det. Han ansvarar för beställning av bilen, planering av beställningar och över deras importprocess överlag. Intervjun skedde på deras kontor den 10.11.2015 klockan 09:00.

Företag C är liksom företag A ett logistikföretag som koncentrerar sig på bilspedition. De är den största aktören i Finland på branschen. För intervjun ställde personen som ansvarar för IT och informationsflödet i företaget upp. Han är även inblandad i logistikkedjan. Företaget erbjuder lösningar till sina kunder som har med hela importprocessen att göra. De har ett tiotal olika bilmärken som kunder för tillfället. Intervjun ägde rum på företagets kontor den 11.11.2015 klockan 13:30.

Företag D är en importör av ett specifikt bilmärke. De har ganska nyligen startat upp sin verksamhet i Finland. Personen som ställde upp och svarade ansvarar för att vara kundens kontakt då bilen startar från fabriken, ända till att den är framme hos kunden. Till uppgifterna hör i princip hela importprocessen och dess skeden. Företaget har ingen officiell importör eller inga egna återförsäljare, utan sköter allt självständigt. Frågorna ställdes per brevväxling med e-post under november månad.

4.2 Resultatredovisning

I detta kapitel presenteras resultatet för undersökningen. Syftet med arbetet var att få en mer djupgående kunskap om importprocessen av bilar från ett icke EU-land. Det som jag ville få reda på var en bred helhetsblick in i hela processen och dess skeden. Det som också är i central roll är att vilka specialbestämmelser och krav bilarna ställer då de importeras. Resultatet grundar sig på intervjuerna som utfördes och stöder sig på teoridelen.

Intervjuguiden med de frågeställningar som togs upp finns i **bilaga 6**. Jag valde att jämföra de olika företagens sätt och processer och nedan kommer de att gås igenom mer ingående först som text, och sedan sammanställt som en figur.

4.2.1 Inköp

I teoridelen togs upp centrala delar av importprocessen. Det första var själva inköpet av bilen. Nedan presenteras resultat vad respondenterna svarade. **Företag A** och **Företag C** är båda logistikföretag. Därmed har de inte en central roll med själva inköpet att göra. De sköter deras kunder om, som sedan de här företagen representerar, och sköter om att bilen kommer till Finland startandes från fabriken. Båda tycker att deras kundförhållanden är relativt stabila, men inte eviga och ibland byts kunderna om agenturen eller officiella importören byts. **Företag D** sköter sin inköpsprocess lite på ett annorlunda sätt. Då kunden köpt bilen sköter den intervjuade personen i fråga det att bilen kommer från fabriken i Nordamerika till Finland. Traditionellt skulle det finnas olika aktörer i skedena här emellan, men i Finland är det just det här företaget som sköter om hela processen. Det som gör deras verksamhet lite annorlunda är att bilen kommer i delar till Europa var den sätts ihop. Alla bilar görs också på beställning. I Finlands ända så sköts processen från Holland till Finland, medan märkets europeiska avdelning sköter processen från Nordamerika till Europa. **Företag B** skiljer sig också litet i inköpsprocessen från de övriga. De sköter beräkningar och gör noggranna analyser i Finland på vad nästa års försäljning kommer att beräknas vara. Efter det får de ett visst antal bilar de kommer att få från fabriken under årets lopp. Då en kund väljer att köpa en bil så finns den exakta bilen oftast redan. Antingen kan den redan vara på väg till Finland, eller så finns det redan fastslaget när den skall tillverkas. Det lämnar inte kunden så mycket alternativ att välja en skräddarsydd bil, utan de är redan utrustade på en nivå som används också i andra nordiska länder. De berättade att när en ny modell är på kommande på marknaden så får de i Finland en lista på en massa alternativ, och kan tillsammans med fabriken specificera med vilken utrustning man börjar importera modellen.

skötas med järnväg upp till Lappland, men att det sker sällan. Transporterna i Finland svarade alla på att är skötta av inhemska transportbolag.



Figur 4. Respondenternas transportsätt (Skapad av skribenten)

4.2.3 Tullförfaranden

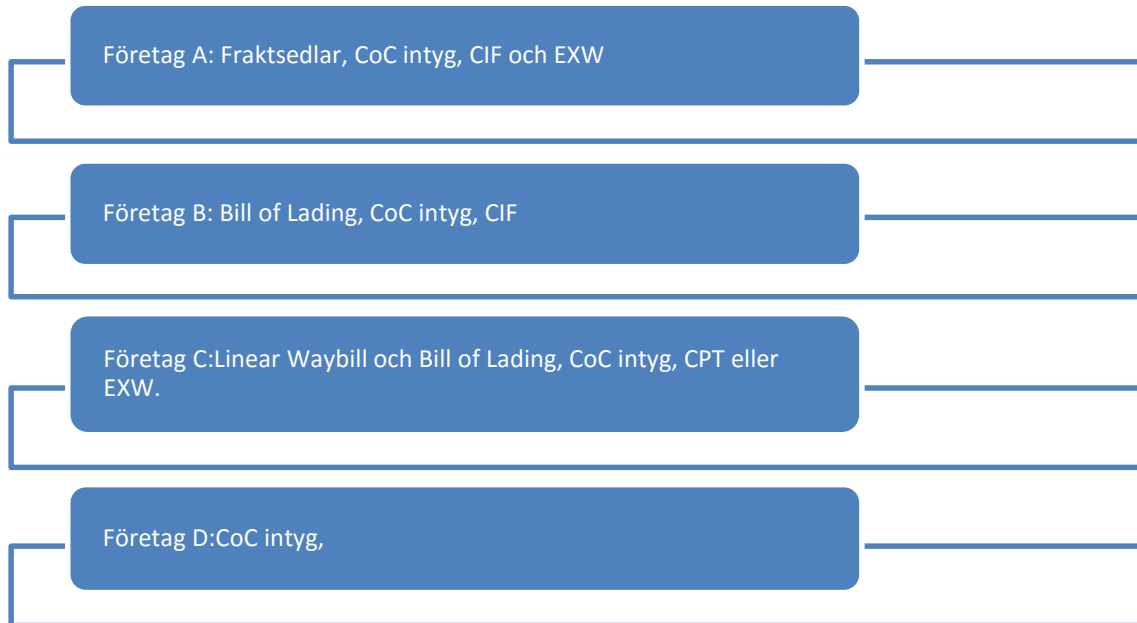
De intervjuade företagen hade alla lite olika roller då det gäller förtullning av bilarna. **Företag A** sade att det egentligen är deras kunder som sköter förtullningen, och det handlar alltid om det förenklade förfarandet vid förtullning. **Företag B** berättade att deras bilar förtullas när de anländer till Europa. Det betyder det att när de sedan anländer Finland så är de redan förtullade, med tanke på den fria rörligheten som finns inom EU. En intressant detalj som både företag **A** och **B** nämnde var att man inte behöver betala någon tull alls om bilen kommer från ett visst land. Länder med nedsatt eller ingen tull alls som de nämnde var México, Korea och Turkiet. Orsaken till det är att EU har något slags avtal med de länderna, och med att inte betala tull så trodde företagen att man stöder industrin i de länderna. **Företag C** berättade att de också är i mindre mån med i förtullningen numera. Det är mycket beroende på hurdant kundavtal de har. De konstaterade att man kan förtulla bilarna först när de är i Finland, men att de får nödvändig information som behövs

och som har sålts, så skickas bilarna vidare från hamnområdet. **Företag D** erbjuder kunderna möjlighet att följa med hela tiden var deras bil rör sig då den närmar sig Finland. Deras bilar tillverkas enligt beställning, och det framkom inte tydligt hur stora lager de har. De importerar dock inte bilar på lager, utan varje bil som kommer till Finland är redan beställd, eller så är den en visningsbil.

4.3 Dokument och specialregler

Då vi går tillbaka och tittar på vilka forskningsfrågor jag ville få svar på, så var de vilka är de viktigaste dokumenten, och vad för specialbestämmelser finns det vid import av bilar. Alla företagen berättade att de använder fraktsedlar. **Företag C och B** sade att Bill of Lading används oftast vid sjöfrakterna, och **C** nämnde också att Linear Waybill (LWB) används allmänt i deras verksamhet. Alla företagen **sade** att ett CoC intyg är viktigt. Det är ett slags ursprungsintyg över bilen var det framgår vad för variant bilen är, vilka utsläpp den har och vilka är måtten på den. Förkortningen kommer från engelskans Certificate of conformity. Andra dokument som kom fram under intervjun var olika incotermer som används. Företagen sade att det varierar mycket, och t.ex. **A** sade att CIF används ofta, men ibland också **EXW**. **Företag B** sade att alla deras bilar från Asien kommer med Incotermen **CIF** Hangö. **Företag C** sade att deras kunders bilar kommer ofta med **CPT** Hangö, eller ibland till och med direkt med **EXW** från fabriken.

Det som alla förutom **D** nämnde att var en central del och regel för bilimporten är att bilarna är stora till storlek, och därmed svåra att lasta. Alla förutom **D** tyckte att kvaliteten och att hållas i tidtabell är de svårare delarna i processen. De tyckte att processen är ganska automatiserad, och en gång den har börjat fungera så rullar den på ganska smidigt, men de måste veta hela tiden var bilarna rör sig. **Företag D** tyckte att ett viktigt specialkrav och problem vid bilimport är den tunga byråkratin med Tullen och Trafi. Personen som svarade på intervjun sade dock att det beror på att deras kvantiteter är så små, så de görs manuellt vilket är långsammare än de övrigas system som är ganska automatiserade.



Figur 6. De mest centrala dokumenten enligt respondenterna. (Skapad av skribenten)

5 AVSLUTANDE DISKUSSION

Syftet med arbetet var att få en djupare inblick i importprocessen av bilar till Finland från ett land utanför EU. Jag ville få reda på följande saker:

- Vilka är de viktigaste dokumenten i importprocessen
- Specialregler och bestämmelser när det gäller import från ett icke EU-land
- Specialregler och bestämmelser angående import av bilar

Då jag utfört och analyserat intervjuerna kan man säga att man fått delvis svar på forskningsfrågorna. Det visade sig vara splittrat vem som sköter vad i hela processen. Därför var det många som inte var själv med och påverka vissa val. Det betyder att det kan vara svårt att motivera varför t.ex. transportsätt väljs. Alla hade dock relativt samma transportsätt, och resultaten stödde bra på teorin på den delen. Förtullningen och de viktiga dokumenten var svåra att få reda på, för enligt respondenterna så syns de inte till så mycket i det dagliga arbetet.

De viktigaste dokumenten tyckte majoriteten att var CoC intyg, faktura och någon allmän fraktsedel som används. Det varierade för de olika respondenterna vilken man använder, och Incotermerna varierade också litet. Alla intervjuade tyckte att det syns väldigt lite av dokumenten i det dagliga arbetet, men nog att de allra viktigaste alltid följer med bilarna under deras transport.

När man tittar på vilka specialregler och bestämmelser när det gäller import från ett icke EU-land fick jag fram intressant information. Speciellt ett av företagen tyckte det inte har någon som helst skillnad på hela processen om bilen kommer från till exempel Tyskland eller México. Den ända relevanta skillnaden var att då de kommer utanför EU så måste de förtullas. Annars tyckte just den respondenten att processen inte annars skiljer sig på något som helst sätt. Då jag enligt teorin skrev att det finns mycket bestämmelser vid import från just icke EU-land, så kan man säga att resultatet inte stödde det till fullo. Flera av företagen tyckte också att det svåra i processen är att starta den med t.ex. en ny bilmodell. Efter att man fått igång en fungerande kedja, så menade respondenterna att processen rullar ganska automatiserat, och att det sällan händer större problem.

Om man sedan tittar på själva importen av bilar, och vilka specialregler och bestämmelser det i sig ställer, så kom jag fram till följande. De flesta tyckte att det kanske svåraste, och största kravet kommer på bilarnas storlek, som stöder på teoridelen. Kvaliteten på själva bilen tycktes vara en mycket viktig del av processen, och den strävade alla att skall vara felfri. Annars verkade det variera från företag till företag hur till exempel inköpet sköts. Ett av intervjuobjekten sade att deras bilar tillverkas endast på beställning, medan det andra hade mycket tydliga kvantiteter som de får från tillverkaren varje år, och de är svåra att påverka och ändra efteråt. Man kan säga att det skiljer sig mycket från märke till märke. För övrigt verkade förtullningen ske betydligt enklare än vad teoridelen anger. Det beror antagligen på att de intervjuade företagen är stora aktörer, och därför har de mer automatiserade system än vad man tror. Vissa av företagen hade delvis egen tillgång till Tullens system, och gjorde inte deklarerationer på det sättet som teoridelen berättade.

Det visade sig variera mycket vilka leveransvillkor eller fraktsedlar företagen använder. Det finns ingen tydlig röd linje på med vilken man använder inom bilimport. Ofta handlar det om hurdant avtal importören har med speditören, eller om importören själv hämtar bilen, så iså fall med fabriken. Det varierar från kund till kund, och hurdant avtal de har.

Efter att ha granskat insamlad och skriven teori, och jämfört den med intervjuerna kan man gott säga att man fått en klarläggning på importkedjan och dess olika skeden. Man kunde säga att själva bilimporten finns det väldigt begränsat teorimaterial av, men av import överlag finns det en hel del. De intervjuade företagen var märkvärda operatörer inom sitt område i Finland, så av dem fick man en så bra bild det går att få. Det var överraskande hur splittrat bilimporten till Finland är delat, och skillnaden mellan importör och speditör är ganska liten i vissa fall. Enligt mina resultat så sköter vissa importörer nästan hela processen, men de andra har anlitat ett speciellt speditionsbolag som är specialiserat sig på bilspedition för att ta han om processen. Det gör det lite svårare att få en inblick i hur processen sköts i sin helhet. Därför var det bra att jag intervjuade två företag som var importörer, och sedan två speditionsföretag som endas sysslar med bilrelaterad spedition. Det ger en bättre helhetsbild för importprocessen, och vem som sköter vad i vilket skede.

6 KÄLLFÖRTECKNING

BÖCKER:

Abrahamsson, Hans & Sandahl, Freddy. *Internationella Transporter & Spedition*. Liber Ekonomi. 1996. Upplaga 2:1

Bryman, Alan. *Samhällsvetenskapliga metoder*. 2001. , 1uppl., Malmö: Liber

Holmvall, Leif & Åkesson, Arne. *Export & Import – att göra internationella affärer*. Liber Ab. 2010. Upplaga 2:1

Larsen, Ann Kristin. *Metod helt enkelt – En introduktion till samhällsvetenskaplig metod*. Gleerups Utbildning AB. 2009

Levomäki, Rikumatti. *Vesiliikenne*. Tampere: Tampereen teknillinen korkeakoulu 1997. Liikenne ja kuljetustekniikka. Opintomoniste.

Lorentzon, Per Anders. *Stora Importhandboken*. Liber 2006. Upplaga 1:1

Mäkelä, Tommi & Mäntynen, Jorma. *Logistiikka ja kuljetukset*. Tampere: Tampereen teknillinen korkeakoulu, 1998. Upplaga 22.

Ritvanen, Virpi. Inkiläinen, Aimo. von Bell, Anders. Santala, Jouko. *Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan perusteet*. Suomen Huolintaliikkeiden Liitto ry, Suomen Ostojen ja Logistiikkayhdistys LOGY ry. 2011.

INTERNET:

Agenturföretagen. 2015. Tillgänglig: <http://www.agenturforetagen.se/foretag/att-arbeta-som-agent-eller-distributor/> . Hämtad 6.10.2015

Arbets och näringsministeriet. 2013. Tillgänglig: https://www.tem.fi/sv/konsumenterna_och_marknaden/fri_rorlighet_for_varor_och_tjanster/fri_rorlighet_for_varor hämtad 21.9.2015

Autoalantiedotuskeskus.2015.:Tillgänglig: http://www.autoalantiedotuskeskus.fi/autoala_suomessa/autokauppa hämtad 22.9.2015

IF. Incoterms 2010. Tillgänglig: <https://www.if.fi/web/fi/yritysasiakkaat/vakuutusemme/incoterms/pages/default.aspx> hämtad 28.11.2015

International Trade Administration. 2014. Tillgänglig: <http://tse.export.gov/TSE/TSEHome.aspx> hämtad: 18.9.2015

Konkurrens och konsumentverket. Tillgänglig: <http://www.kkv.fi/sv/information-och-anvisningar/kop-forsaljning-och-avtal/avtal/standardavtalsvillkor/>. hämtad 24.9.2015

Kuljetusliike Traktrans Oy. Tillgänglig: <http://www.syvakuru.fi/autokuljetus.html> hämtad 24.9.2015

Logistiikan maailma a. Tillgänglig: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Merikuljetukset> hämtad 22.9.2015

Logistiikan maailma b. Tillgänglig: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Rautatiekuljetukset>. hämtad 23.9.2015

Logistiikan maailma c. Tillgänglig http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Konossementti_%28Bill_of_Lading%29 hämtad 23.9.2015

Logistiikan maailma d. Tillgänglig: http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Merirahtikirja_%28Liner_Waybill,_LWB%29 hämtad 22.9.2015

Logistiikan maailma e. Tillgänglig: http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Kansainv%C3%A4linen_aurorahtikirja_%28CMR%29. hämtad 23.9.2015

Logistiikan maailma f. Tillgänglig: http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Kansainv%C3%A4linen_rautatierahतिकirja_%28CIM%29 hämtad 22.9.2015

Logistiikan maailma g. Tillgänglig: http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Incoterms_2010 hämtad 13.10.2015

Logistiikan maailma h. Tillgänglig: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Tiedosto:Merirahतिकirja.png> hämtad 13.10.2015

Logistiikan maailma i. Tillgänglig: <http://www.logistiikanmaailma.fi/wiki/Tiedosto:CIM.png> . hämtad 10.10.2015

Searates.com. 2015. Tillgänglig: <https://www.searates.com/reference/port-distance/?B=16959&E=11175&> hämtad: 22.9.2015

Taloussanomat. Tillgänglig: <http://www.taloussanomat.fi/porssi/sanakirja/termi/Bill+of+Lading/0> . hämtad 28.11.2015

Tullen a. 2011. Tillgänglig: http://www.tulli.fi/sv/foretag/e_tjanster/internettjanster/arex/index.jsp. hämtad: 22.9.2015

Tullen b. 2012. Tillgänglig: http://www.tulli.fi/sv/foretag/andra_tullforfarande/transitering/ . Hämtad 20.9.2015

Tullen c. 2009 Tillgänglig: http://www.tulli.fi/sv/foretag/beskattning/bilbeskattning_importor/index.jsp Hämtad: 22.09.2015

Tullen d. 2014. Tillgänglig: <http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/tulldeklaration/index.jsp>. Hämtad 22.09.2015

Tullen e. 2014. Tillgänglig: http://www.tulli.fi/sv/privatpersoner/bilbeskattning/nytt_fordon/index.jsp. hämtad. 24.09.2015

Tullen f. Tillgänglig: http://www.tulli.fi/sv/foretag/e_tjanster/blanketter/SAD/blanketter/114r.pdf . hämtad 20.9.2015

Verotus ja tulliliitto a. 2015. Tillgänglig:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/help/index.jsp?Lang=fi hämtad
28.11.2015

Verotus ja tulliliitto b.2015. Tillgänglig:
http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=fi&redirectionDate=20110615 hämtad 23.9.2015

Verotus ja tulliliitto c. 2015. Tillgänglig:
http://www.tulli.fi/sv/foretag/e_tjanster/blanketter/SAD/blanketter/114r.pdf . hämtad
24.9.2015

7 BILAGOR

BILAGA 1 – Långtradare för biltransport



(Källa: Kuljetusliike Traktrans Oy)

Bilaga 2- SAD-blankett

EUROPEISKA GEMENSKAPEN		Tullblanketten		A AVGÄRINGS-EXPORT-BESTÄMMELSKONTOR					
1 6	Avsändnings-/Exportlandets exemplar Bestämmelselandets exemplar	2 Avsändare/Exportör Nr		1 DEKLARATION					
		3 Blanketter		4 Lastpao					
		5 Varupost		6 Antal kottar		7 Referensnummer			
		8 Mottagare Nr		9 Ekonomiskt ansvarig		Nr			
		10 Anbudst. / skatt. avskat		11 Handelsland		12 Värdeuppgifter		13 G.P	
		14 Deklarant/Ombud Nr		15 Avsändnings-Exportland		15 Avsänd. Kod		17 Beständ Kod	
						a) b) a) b)			
				16 Ursprungeland		17 Bestämmeisland			
		18 Transportmedlets identitet och nationalitet vid avlägsn/ankomsten		19 Car		20 Leveransvillkor			
		21 Aktiva transportmedlets identitet och nationalitet vid gränsöversigen		22 Valuta och fakturerat totalbelopp		23 Vareskurs		24 Transaktionsv. art	
25 Transportart vid gränsen		26 Transportart i riket		27 Lastnings-/Lossningsplats		28 Finansiella uppgifter och banklösa			
1 6		29 Utlämn-/införskaffskontor		30 Godsets förvaringsplats					
31 Kott och vagnbeskrivning		32 Vagn Nr		33 Varukod					
				34 Ursprung Kod		35 Enhetsvikt (kg)		36 Föremål	
				a) b)					
				37 FÖRFARANDE		38 Nettovikt (kg)		39 Kost	
								40 Sammanfatt. deklaration/tidigare handlingar	
44 Särskilda upplysningar/ tillägg till handlingar/ Certifikat och tillägg				41 Extra mängdenheter		42 Vares pris		43 VM Kod	
								44 Statistiskt värde	
						45 Justering			
47 Avgiftberäkningar		Slag		Beskrivningsgrund		Tullsat		Belopp	
								48 Uppskjuten betalning	
								49 Identifiering av lager	
								B RÄGELKAPSMÄSSIGA UPPLYSNINGAR	
								Totalt:	
		50 Huvudansvarig Nr		Underskrift:		C AVGÄRINGSKONTOR			
51 Plenerade transitullkontor (och länder)		ombud		Ort och datum:					
52 Tillämplig				Kod		53 Bestämmeisullkontor (och land)			
Gäller inte för									
				Stämpel:		54 Ort och datum:			

(Källa: Tullen f. 2015)

Bilaga 3 – Utdrag ur TARIC söksystemet

Motooriajoneuvot rakennetaan 20 henkilöä (kajettaja mukaan laskien) kajoittamiseen	
8703	Autot ja muut moottoriajoneuvot, pääasiallisesti henkilökuljetukseen suunnitellut (muut kuin nimikkeeseen 8702 kuuluvat), myös farmariautot ja kilpa-autot (TN701)
8703 10	- erityisesti lumessa liikkumista varten suunnitellut ajoneuvot; golfvaunut ja niiden kaltaiset ajoneuvot - muut ajoneuvot, joissa on kipinäsytytteinen iskumäntämoottori - muut ajoneuvot, joissa on puristussytytteinen mäntämoottori (diesel- tai puolidieselmoottori)
8703 90	- muut
8704	Tavarankuljetukseen tarkoitetut moottoriajoneuvot (TN701) (TN702)
8705	Erikoismoottoriajoneuvot, muut kuin pääasiallisesti henkilö- tai tavarankuljetukseen suunnitellut (esim. hinausautot, nosturiautot, paloautot, betoninsekoitinautot, kadunlakaisuautot, ruiskuautot, työpaja-autot ja röntgenautot) (TN701) (TN702)
8706	Alustat, moottorein varustetut, nimikkeiden 8701-8705 moottoriajoneuvoja varten (TN701) (TN702)
8707	Korit (myös ohjaamot), nimikkeiden 8701-8705 moottoriajoneuvoja varten (TN701)
8708	Nimikkeiden 8701-8705 moottoriajoneuvojen osat ja tarvikkeet (TN701)
8709	Itseliikkuvat trukit, joissa ei ole nosto- eikä käsittelylaitteita ja jollaisia käytetään tehtaissa, varastoissa, satama-alueilla tai lentokentillä tavarankuljetukseen lyhyitä matkoja; traktorit, jollaisia käytetään rautatieasemilla; edellä mainittujen ajoneuvojen osat (TN701) (TN702)

(Källa: Verotus ja tulliliitto c.)

Bilaga 4 – LWB (Liner Waybill)

Shipper		LINER WAYBILL LWB No.	
Consignee (not to order)		NON-NEGOTIABLE Reference No.	
Notify address		for Port to Port Shipment or Combined Transport	
Pre-carriage by		LWB	
Place of receipt		Finnlines	
Vessel		FINNLINES PLC	
Port of loading		P.O. Box 197	
Port of discharge		FIN-00101 HELSINKI, FINLAND	
Place of delivery		Business ID 0201153-9	
		Domicile Helsinki	
		Telephone +358 (0)10 343 50	
		Telefax +358 (0)10 343 5000	
Marks and Nos.	Number and kind of packages; description of goods	Gross weight	Measurement
Particulars furnished by the Merchant			
Freight details, charges etc.		<p>RECEIVED the goods as specified above according to Shipper's declaration & apparent good order and condition - unless otherwise stated herein - weight, measure, marks, numbers, quality, contents and value unknown for carriage from the date of receipt of goods or loading on the deck or discharge or delivery, whichever is applicable and earliest.</p> <p>The goods covered by this Liner Waybill will be delivered to the Party named as Consignee or its authorized agent, on production of proof of identity without any documentary formalities. Carrier to examine documents and to deliver as made in the present entry. However, in case of inland delivery, no responsibility will be accepted unless due to fault or neglect on the part of the Carrier.</p> <p>This Liner Waybill which is not a document of title to the goods is deemed to be a contract of carriage which is subject to the terms, conditions, exceptions, limitations and clauses set out in the Carrier's Standard Conditions of Carriage applicable to the voyage covered by this Liner Waybill and operative on the date of issue. Clauses for live animals and goods which are subject to special conditions, are not carried, these Standard Conditions of Carriage incorporate, insofar as no provisions contained in any international convention or mandatory national law apply to the carriage by sea, in respect of the sea portion of the transit, the Hague Rules as such or as amended by the Hague-Visby Rules contained in the Brussels Protocol dated 23rd February 1968 and the protocol in relation to SOPA signed at Brussels on 21st December 1979, which would have been applicable if the Carrier had issued a Bill of Lading instead of this non-negotiable Liner Waybill.</p> <p>A copy of the Carrier's Standard Conditions of Carriage applicable hereto may be inspected or will be supplied on request at the office of the Carrier or of the Carrier's principal agents. The Shipper accepts these Standard Conditions on his own behalf and on behalf of the Consignee and/or the Charter of the goods and warrants that he has authority to do so.</p> <p>The Shipper agrees to indemnify the Carrier for any liability incurred by the Carrier to any party in connection with the goods in excess of the Carrier's liability under the Standard Conditions.</p> <p>Without prejudice to the above, the Carrier may prosecute and settle claims from any party entitled to bring such claims and any such settlement or payment shall be a complete discharge of the Carrier's liability to the Shipper.</p>	
Freight payable at		Place and date of issue	
Note: The Merchant's attention is called to the fact that according to Clauses 10 to 13 and Clauses 24 to 27 of this Document, the liability of the Carrier is, in most cases, limited in respect of loss of or damage to the goods and delay.		Signed for _____ as Carrier	
		by _____	
		As agent(s) only to the Carrier	

(Källa: Logistiikan maailma h.)

Bilaga 6- Intervjuguide

Berätta om dig själv, företaget och om din och företagets bakgrund

Hur ser dina normala arbetsuppgifter ut?

Berätta om er roll inom bilindustrin i förhållande till tillverkare och kund?

Beskriv importprocessen av en ny bil från fabriken(icke EU-land) till Finland

Vad för specialkrav finns det gällande import av bilar?

Vad anser du att är den mest utmanande uppgiften i importprocessen?

Hur väljer ni transportsätt och varför?

Berätta om hur ni sköter förtullningsprocessen

Hur sköts bilbeskattningen från att bilen anländer i landet till att den är hos en slutkund, och vad är Tullens roll i detta skede?

Beskriv vilka är de centrala dokument som används vid import av personbilar.

Hurdana problem brukar det uppkomma under importprocessen?

Berätta för och nackdelar du anser det finns inom bilimporten

Har det hänt några stora förändringar inom bilimporten under de senaste åren, och hur ser ni på framtiden?

Har ni något övrigt ni vill berätta eller fråga mig?

Bilaga 7- Transkribering av intervju med företag A

Intervjun skedde den 6.11.2015 på företagets kontor klockan 13:00. Företaget beskrivs som X för att hållas anonymt, och koncernen de hör till beskrivs som Y. Intervjuns längd var cirka 30 minuter. IO står för Intervjuobjekt, och IP för intervjuperson.

Io: Jag började själv arbeta här i somras, och före det blev jag ekonom från Åbo Akademi för 7 år sedan, och sedan har jag varit revisor, ekonomichef och på bilfabriken i Nystad och bygga Mersun. Där ansvarade jag för logistiksidans kostnader, som controller. Interna sidan kostnader och sådant. För tillfället har jag tagit över operativansvaret här, och nästa vår blir jag VD.

IP: Okej! Grattis

IO: Och själva företaget heter alltså X.

IP: Joo okei.

IO: Så vi hör till samma familj så att säga. Det är ursprungligen ett Y bolag, och grundades 1945 för att sköta Y bolagets logistik. Då hade Y cykeltillverkning, kylskåp, TV, Radion och nästan vad som helst. Med åren har det fallit bort en del. Laman på 90-talet tog bort en del av Y tillverkningen, och efter det har man koncentrerat allt mer på bilsidan, och just från 90-talet framåt ungefär så har man börjat mera med såna kunder som inte hör till Y bolagen. Y sköter ju t.ex. XXX(bilmärke) i Finland

IP: Joo

IO: Ja och sedan på 1990 talet började man ta med sådana bilmärken som inte har något med Y att göra. Externa kunder.

IO: Ja och de senaste 20 åren har det gått ganska upp och ner. På 90-talet köpte ingen en bil i Finland när det var bankkris.

IP: Nää just det

IO: Sen i början på 2000-talet som jag visade på bilden där (En flygbild över hamnområdet) var Transiton, och då hanterade man en 100-150 tusen bilar här per år, men nu har det fallit så det endast är inhemska bilar för inhemska marknaden för tillfället

IP: Just

IO: Och vi har ett 10-tusentals bilar i året och en 70-anställda. Vi har en massa olika märken, men det är ungefär så att säga fifty-fifty så att säga europeiska och asiatiska

IP: Okej

IO: Vi är största ägaren på frihamnsområdet och vi var med och grundade det. När transiton dog ut 2010 ungefär. Så är det främst därför för att nästan alla biltillverkare har egna fabriker i Ryssland för tillfället. Volymen att t.ex. Toyota lagar Corolla där och Volkswagen lagar Golf och såhär. För tillfället är Ryska marknaden så liten att de funderar på export därifrån. När rubeln har gått som den har gått

IP: Just det, okej

IO: Förutom bilar så håller vi på med vanlig lagring och spedition, och vi har mycket entzymer fairy, tvättmedel och såndant. Motorcyklar främst till Ryssland, och sedan har vi lite andra produkter. Och alla våra kunder på bilsidan är officiella importörer. Vi har inga privata kunder eller begagnade bilar.

IP: Har dom varit hur långvariga de här bilimportörerna?

IO: Menar du hur långvariga de har varit med oss?

IP: Jo att är de nya, eller har de alltid varit med er? Byts det ofta inom branschen?

IO: Det byts om det sker t.ex. att det finns sådana fall att fabriken säger opp licensen att få importera bilar. Så kanske de grundar en egen importfirma som sköter det. Men annars är det ganska stabilt. Våra kunder ha vi haft största delen i cirka 20 år.

IP: Okej så alltså helt långvariga.

IO: Joo, Och sen är det ju så att man i import planerar hela kedjan så har vi ju testers som vi lagar bilen i skick för hemmamarknaden, och de är ju märkesspecifika. Man byter ju inte liksom därför hela tiden. Sedan måste man ju skola hela personalen.

IP: Det blir säkert onödigt jobbigt

IO: Joo. Och sedan då, Det här borde man rikta till en speditör, för de gör de praktiska arbetet. Jag ser mera till att rätt människa är på rätt plats och sköter om övriga problem får man fundera på. Och sedan sköter jag om kunderna. I Specialfall även transporter. Senast var det att få utställningsbilar från Paris till Spanien t.ex.

IP: Okej

IO: Sådana specialgrejer så att säga.

IP: Ni har hur många speditörer här?

IO: En fem sex stycken.

IP: Okej då går vi till fråga 3 då

IO: Vi strävar till att vi skall vara osynliga. På det sättet vet du att så länge vårt arbete fungerar bra så märker man inte av oss. Bilen är mitt i allt bara i bilhandeln i rätt skick och rätt tidpunkt. Det är vårt mål. Och i normala frakter så antingen tar vi och ordnar frakten från fabriken till en passlig hamn någonstans, eller sedan då bilarna kommer från Asien är de sådana enorma volymer, då fabriken är i Japan till exempel. Så pumpar dom ut miljoner bilar därifrån. Vi blandar oss inte i det. Så då sköter vi bara i praktiken bilen när den kommer till Finland. Då behöver vi inte bry oss om det. Det handlar helt om vår kund hur de vill sköta sina frakter.

IP: Okej. Beskriv en typisk importprocess från fabrik till Finland ur ert perspektiv sett

IO: Nå enklaste är att vi får ett konossement t.ex. att bilarna är påväg. Och sedan är det bara att rederiet meddelar t.ex. Hangö Steveordning som är agent för rederiet, att bilarna är på kommande och när de kommer och lossas, så granskar vi den. Vi har några damer som endast granskar bilarna. Att de har all utrustning som de ska ha, inget har stulits på vägen. Inga bucklor eller transportskador och sådant. När de är granskade, och om det är något fel på dem gör vi en claim mot rederiet, att det är fel på bilen och ni är skyldiga, och vi reparerar på er bekostnad. Och när bilarna kommer till Hangö så beror det på om de är beställda eller om de far i lager. För de flesta har ju lite lager ifall det kommer överraskande mycket beställningar, så förs de antingen till lagerplan. Eller sedan körs de in hit till linjen så att säga, produktionen. Då tvättar vi bilen vaxar, putsar, dammsuger

och kodar den enligt kundens önskemål då. Och sedan speciella vad heter det, installationer såsom dragkrokar, värmare. Helt enligt vad kunden vill ha. Vi har t.e.x sådana saker som vaktfirmor som skall ha kameror och tejplingar och en massa speciella hyllor. Just sådana saker gör vi ganska mycket

IP: Har ni något med det här importörerna något kvantiteter om hur mycket. Eller kommer det bara information till er att nu kommer det 200 bilar, eller har ni någon slags deal om hur mycket det får komma eller hur mycket det skall komma. Hur mäts det? Och hur meddelar dom er?

IO: De meddelar inte oss. Det är mera vi som vet var bilarna är. Det är klart att nog vet de att de har beställt från fabriken och de kan följa med från systemet, när bilen far från fabriken. Vanligtvis är det vi som vet mer.

IP: Så informationen kommer från?

IO: Den kommer från rederiet.

IO: Om volymerna så vet vi årliga volymerna. Så mycket som kunderna har budgeterat och tänkt sälja iår så det vet ju dom inte själv heller om det lyckas. För tillfället är det väldigt tyst och överraskande i Finland.

IP: Vad händer sedan med bilen då allt är fixat här, och den skall fara vidare till butiken.

IO: Vi ordnar transporten. Vi ser till att bilen far iväg härifrån. På riktigt meddelar vi att bilen är färdig och när den skall vara framme. Sedan är det en rekkafirma som sköter om transporten.

IP: Då går vi till nästa. Vad för specialkrav finns det gällande import av bilar.?

IO: Det finns om man tänker helt sådär att kvaliteten är väldigt viktig för oss. Det är dyrt att måla bilar om de har skråmor. Det blir dyrare än vad själva frakten är. Därför är det att man inte skall ha skador på bilarna, och sedan är det så att när bilbranschen är så stor i Europa så finns det standardregler på hur det skall göras. Som att t.ex. hur man skall lasta en tågagn. Hur mycket man skall ha mellanrum, och hur man spänner fast bilarna. Det finns standarder på allt. Det finns en ECG förening helt för bilföretag. På deras sida

finns deras terms. Så alla logistikföretag som har med bilar att göra så följer i stora drag deras regler.

IP: Joo okej

IO: Det finns med tanke på bilfrakt sådana krav som att har du en låg bil t.ex. så måste du fundera hurdant fartyg du shippar iväg den med. För att ramperna är branta och att inte botten tar i. Alla bilar klarar inte av att lastas på långtradare. Det finns ju alltmöjligt, men det är ingen kärnfysik så att säga.

IP: Bondförnuft så att säga?

IO: Joo det är det. Man måste bara komma ihåg att tänka på saker.

IP: Joo. Finns det speciella dokument som är just för det här?

IO: Vanliga logistikdokument, transportdokument om det gäller bilar eller metallskrot. Samma papper. Det är klart att det finns skillnader om det är från tredje land eller EU, men det är det vanliga.

IP: Vad tycker du att är det mest utmanande skedet i processen?

IO: Det är kanske det att hitta en lösning som är billig, att man inte skadar produkterna och sedan ännu det att det skall vara snabbt. Det är så mycket pengar fast i. När det kommer en båt med tusen bilar så våra kunder har ju troligtvis bundit eget kapital i det, eller lånat pengar och det kostar. Det är kapitalkostnaden som är enorm i bilbranschen. Det skall vara smidigt hela ''flowen''.

IP: Det har nu kommit fram lite redan här. Men...

IO: En sak glömde jag förresten här tidigare. Det var det jag tänkte att en orsak med skador, för de flesta på den här branschen koncentrerar sig på dem. Leveranstiden på bilarna är ju ganska långa för de är oftast specialbeställda, skräddarsydda för kunderna.

IP: Mm Joo

IO: Så om någon bucklar din bil när den är påväg hit, så hamnar du vänta ett par veckor för att den skall repareras och målas. Då lider våra kunder ganska konkret av det. Du kan

bli så bitter att du häver köpet om det drar för länge ut på tiden. Det är också en imagegrej. Det är väldigt viktigt att man håller det som man har lovat.

IP: Hurdana sorts försäkringar har ni gällande såna här fall?

IO: Det är våra kunder som har försäkringar. Det beror ju på leveransvillkoren på vems försäkring det är under transporten.

IP: Just det. Hur väljs då alltså transportsätt och varför? Det har ju kommit lite fram här redan.

IO: Nå såhär kort så järnvägstransporter används främst till Bortre-Asien. Forna Sovjet stater. Det är för att det är så otroligt långt dit och är tåg på en så lång rutt säkrare än vad rekkor är. Men annars så finns det mycket risker med tåg. Speciellt i Ryssland är de inte så finkänsliga när dom växlar om med vagnarna

IP: Nää jag kan tro det.

IO: Överlag har tågtransporter mera skador än rekka.

IP: Men i överlag kommer alla bilar med båt hit, och sedan far dom med rekkor inom Finland. I Finland används inte tåg?

IO: Nå vissa far till Rovaniemi med tåg, från Åbo till exempel, men det beror helt hur dom får rekkorna att passa ihop. Vi behöver inte fundera på det, utan det är de som fraktar bilarna. Helt bäst är sjötransport, för det är väldigt lite skador på dem.

IP: Man får ju så mycket med dom också

IO: Joo och ingen rör sig. I Rekkorna kan det komma stenskott på vägen, och någon kan stjäla något om du parkerar på fel ställe och sådant kan hända.

IP: Jo det finns ju en hel del risker med det

IP: Berätta om förtullningsprocessen.

IO: Det är ju våra kunder som förtullar bilarna egentligen. De har alla kotitullauslupa. Det betyder att de förtullar en veckas alla bilar på en gång. Vi använder det förenklade förfarandet nog.

IP: Ja det var det jag tänkte också.

IP: Så ni sköter då egentligen inte alls förtullningen då?

IO: Nå vi sköter det delvis i kundernas system nog.

IP: Nå sedan bilbeskattningen.

IO: Det är också så att bilimportörerna sköter själva. Sedan när bilen säljs till någon vidare, så är det den som skall betala skatt. Det gör dom i 10-dagars perioder. Dom samlar det dom registrerar på den tiden. Sedan beskattas dom.

IP: Beskriv vilka är de centrala dokument som används vid bilimport?

IO: Fraktsedlar. Om man går in på djupet så helt faktura. Sedan en COC. Certificate of confirmative att den uppfyller alla krav. Men det gäller bara första bilen, och vi behöver inte heller de pappren. Det sköter importörerna. Det är som en typbesiktning för den finska marknaden. Bara den är typad för EU, så räcker pappret. Ett viktigt för beskattning är alkuperäismaahantodistus. EU har vissa som preferensbehandling att det är nollskatt på bilar. T.ex. Korea har ett sådant avtal, och Turkiet tror jag också. Det behövs alltid olika papper för Tullen att bevisa att den ursprungligen är från Korea eller Turkiet då. Med det pappret så får man den nedsatta tullen. Det fungerar lite olika beroende på varifrån bilen kommer. Det heter ATR det här pappret när den kommer från Turkiet t.ex. Så vet jag att Koreanerna har ”valtuutettu viejä” tror jag det heter. Det skriver en kod på fakturan.

IP: Okej.

IO: Ett licensnummer. Och med det kan man få bevisat åt Tullen att den är från Korea.

IP: Incotermer. Vad brukar ni använda?

IO: CIF, beroende på. Transitosidan använder mycket EXW. Beror mycket på kunden och var bilen är köpt ifrån och vad vår uppgift är där emellan.

IP: Hurdana problem brukar det komma under processen?

IO: Ett viktigt dokument som jag glömde, var helt transportdokumenten. Till exempel konossement i sjöfrakterna. Det är väldigt viktigt för de används som ett finansiellt dokument. När de har sin remburshandel. Det binder så mycket kapital att de behöver lite hjälp från banken då funkar det som ett finansiellt dokument. Det glöms lätt, men det är ganska viktigt.

IP: Joo utan det händer det väl inte riktigt något alls

IO: Nää

IP: Problemen nämnde du att det kommer skador på bilar...?

IO: För tillfället ser vi inte det som ett större problem. Den är väldigt låg. Man märker t.ex. när man använder en ny hamn någonstans i Europa så är det kanske något fel där, och då har vi skråmor på fälgarna i bilarna när de kommer. Vi arbetar länge med våra samarbetspartner i Europa så vi har inga problem med det nu. Men förseningar är ett lika stort problem tycker jag. Du kanske vet att väldigt mycket bilar som kommer från Asien eller USA far via Bremenhaven. Så när de samlar på bilar där i en vecka för Finland är ett så litet land, så drar det ut på tiden. Att få det jämna flödet är nästan svårare än problemen med skador.

IP: Vi får lida när vi är ett så litet land här uppe i hörnet.

IO: Joo. Det såg man då när det var mycket bilar kom det varje dag därifrån. Det var helt annorlunda då.

IP: För och nackdelar inom bilimport?

IO: Nå fördel lika som du att jag tycker om bilar och är intresserad av dem. Det är intressanta saker. Sedan finns det spännande saker som att det kommer nya modeller som t.ex. skall på vintertest så får man se sådant. Den här sidan helt bara av intresse. Helt om man sedan tänker på arbetet och bilvärlden för tillfället och logistiken så har ju EU gjort att det funkar så snabbt allting. Väldigt lite papper som behövs. Det är ganska smidigt hela kedjan för tillfället. Och sedan har vi skrotningspremien i Finland. Som vi iallafall har upplevt att har ökat försäljningen i alla fall för tillfället. Sedan har vi sådana nackdelar att Finska bilmarknaden är 100 000 bilar i året, och den borde vara närmare 150 000 i året så att våra bilar inte rostar sönder.

IP: Nää det är ju det

IO: Vi har en "lama" på det sättet. Vi har inte upplevt den så hårt, för våra kunder växer för tillfället.

IP: Tycker du det beror på höga bilskatten som är orsaken till, eller ser du något annat?

IO: För tillfället är det nog väldigt mycket som spelar in där. Människorna har inte framtidstro, rädsla för att missta arbetet och allt. Inte bara bilskatten, men den är nog hög. Jag tycker det skulle vara helt rätt att flytta över att beskatta användningen mera. Det är ju det som smutsar ner, sliter på gatorna och allt.

IP: Joo. Sedan har det hänt stora förändringar inom bilimport under de senaste åren, och hur ser ni på framtiden?

IO: Något större förändringar har det inte varit på ett antal år. Vi ser med spänning på framtiden. En sak är att det kommer nytt tullkodex. Från 1.5.2016. Det ändrar på vissa saker. Det ändrar främst på våra processer här, och tror inte det syns hos konsumenterna alls. Intressant och se vad det hämtar med sig. Bilbeskattningen kommer att flytta från Tullen till Skatteverket. Det är något som troligtvis ändrar vårt arbete, men ingen vet riktigt hur det blir. Export från Ryssland blir en intressant sak att se på. Det kan vara att det svänger. De har så mycket överkapacitet. Flera biltillverkare har funderat på export till Afrika, Sydamerika och sådant. Rubeln är så billig att det lönar sig nästan.

IP: Det skulle ju vara intressant om det skulle svänga om plötsligt.

IO: Joo svänga på kakan så att säga. Ett bilmärke kommer redan nu i väldigt små mängder från Ryssland till Hangö, och shippas till Europa. Det finns sådant, men det är lite speciella saker.

IP: Joo nå framtiden visar väl sedan hur det går

IO: Vi ser ljust på framtiden. Vi har bra kunder, och de har bra märken, sådana som i stort sätt växer i Finland. Och okej vi har klarat oss ganska bra trots att det är lama just nu, men vi kan nästan bara stiga. Bilförsäljningen kan ju inte sjunka mycket mera. Då börjar det vara ganska katastrofalt. Det får man se sedan vad staten och politikerna hittar på. Sänker de skatten eller vad.

IP: Joo det har ju varit mycket diskussion om det. Det där har du något annat du vill fråga eller berätta?

IO: Vi svänger på det. Har du något?

IP: Jag tror jag har fått allt, då kan vi avsluta intervjun, Tack!

IO: Tack!

Bilaga 8- Transkribering av intervju med företag B

Intervjun skedde den 10.11.2015 klockan 09:00 i företagets utrymnen. På plats var två stycken representanter från företaget som beskrivs som IO1, och IO2. Intervjuns längd var cirka 60 minuter. Också här hålls företaget anonymt. Det hör till en större global koncern, och alla märken och deras samarbetspartners hålls också anonyma. Där det skall stå något namn så finns en parentes med förklaring vad på det stället har sagts.

IP: Nojoo aloitetaanko sitten?

IO2: Jos katsotaan tällaisia yleistasoisia kysymyksiä niin tuota....

IP: Joo!

IO1: Voidaan meidän firmasta lyhyesti kertoa

IO2: Joo se on varmaan semmoinen joka on hyvä..

IO1: Sitten vähän alan omia..

IP: Jos sinulla oli kiire jonnekkini niin voit hypätä suoraan siihen kysymykseen.

IO1: Mennään siihen että mikä meidän yritys on. Niin globaalissa mittakaavassa niin X (hela koncernen) on maailman suurin autovalmistajista riippumaton autoalan toimija. Työllistetään noin 14000 ihmistä muistaakseni worldwide. Joka toimii kaikilla muilla mantereilla paitsi Pohjois-Amerikassa ja Napamantereilla. X on sanotaanko operaatioiden puolesta pääosin vähittäiskauppamaailmassa, mutta tuota vähittäiskauppaketjujen ja pisteiden lisäksi niin on muutama hyvinkin sanotaanko iso maahantuonti bisnes. Tuodaan Subaru Australia, Uusi-Seelanti alueella, Toyota on meidän iso brandikumppani maailmanlaajuisesti, eli on Belgia, Luxemburg, Romania, Kreikka ja Bulgaria Euroopassa. Ja sitten on niin sanottuja VIR organisaatioita, jotka ovat maahantuovia jälleenmyyjä. Niitä löytyy Hong Kongista ja Singaporesta ja niin päin pois. UK:ssa on sitten isot vähittäiskauppatoiminnot, ja sitten täällä meillä täällä pohjoisessa meillä on (Japanskt bilmärke), (Brittiskt märke) ja (Brittiskt märke) maahantuonti. Suomessa ei ole omaa vähittäiskauppaa ollenkaan. Me edustetaan näitä

merkkejä myös Baltiassa, ja siellä kaikki myyntipisteet on (koncernens namn) omia. Se eroaa siinä mielessä. Meidän markkina jaetaan tavallaan kahtia. Suomessa on täysin ulkopuolinen jälleenmyyjäverkosto. Ja Baltiassa on täysin X oma. Suomessa -65 vai oliko se -66 vuonna (gammalt företag) alkoi tuomaa (japanskt bilmärke) suomeen ja tuota toimi ja on sama osakeyhtiö siitä saakka (japanskt bilmärke) maahantuojana. Ja vuodesta -92 vuoden lopussa niin X osti sen silloiselta toimivalta Haka auton, ja aloitti toiminnan 1.1.1993 (Företags namn). Meillä oli aikaisemmin Suomessa vähittäiskauppaa. Oli 7 pistettä muistaakseni parhaimmillaan oli Tampere, Turku ja sitten Pääkaupunkiseutu, Lohja, Tammisaari, mutta tuota tässä vuosien saatossa autokaupan...

IP: Eihän siitä vissiin ole pitkä aika kun teillä oli liikeet vielä?

IO1: Joo ei tosiaan. Eli Kaivoksela ja Espoo oli vielä pari vuotta sitten, mutta tuota autokaupan rakennemuutoksen vuoksi lähinnä ja sitten muiden asioiden takia niistä on sitten luovuttu. Ja tuota nyt ollaan siis tosiaan ihan puhtaasti maahantuontibisnes. Organisaatio on kooltaan kokonaisuudessaan noin 34 henkilöä kaikenkaikkiaan. (brittiskt bilmärke), (brittiskt bilmärke) ja (japanskt bilmärke) maahantuonnissa. Meillä on organisaatio jaettu sillä tavalla että on ns. Brandiorganisaatio. Minä vedän (Japanskt bilmärke), XXX vetää (brittiskt bilmärke). Meillä on täysin dedikoidut myynti ja markkinointitiimit. Ja sitten on jaettuja palveluita joista yksi on esimerkiksi autologistiikka. Eli autologistiikka hoitaa kaikki meidän merkit ja autot. Niiden tilaamiset laskuttamiset, toimittamisen ja tuota noin sitten meillä on varaosalogistiikka joka toimii samalla periaatteella, ja meidän tekninen palvelu sen lisäksi vielä. Sitten tietenkin on myös talousosasto, mutta se on osa tällaista Nordic talousosastoa eli homma pyörii sitä kautta. Täällä meillä taitaa olla tällä hetkellä kolme henkilö vakituisesti talouspuolella.

IO2: Joo näin on

IO1: Controller, kirjanpitäjä ja sellaisia. Toimitusjohtaja yrityksessä on aussikaveri. Sellainen kuin XXXX. Hän on siis X Nordicsin toimitusjohtaja ja meikäläisen esimies.

IP: Okei! Miltä sitten teidän normaalit työtehtävät näyttävät? Normaalipäivä siis

IO1: No miten sen nyt sanoin. Jos kerron ensin vähän omasta puolesta niin se on selvä että mun vastuulla on kaikki mahdollinen (japanskt bilmärke) maahantuontiin liittyvä tekeminen. Eli pääosa mun päivästä menee myynnin ja markkinoinnin kanssa, ja sitten

tehdään jälleenmyyjien kanssa töitä joka on meidän tärkein kumppani tässä, sitten tehdään valmistajan kanssa. Meidän päämies ei ole (japanskt bilmärke) corporation vaan meidän päämies on (märkets namn) Motors Europe joka toimii Saksassa Leverkusenissa, ja tuota heidän kanssaan tehdään brandia, markkinointia, myyntiä ja tilausta ja tilaussuunnittelua. Miten sen nyt sanoisi... Minä keskityn isoihin asioihin, isoihin kumppanuuksiin ja isoihin strategiisiin asioihin enemmänkin. Sitten tämä tiimi ympärillä toteuttaa kovalla tahdilla sitä mitä kaikesta syntyy.

IO2: Joo omalta puolelta niin meillä on autologiikkatiimi missä meillä on kolme henkilöä töissä. Käytännössä kaksi touhuaa (japanskt bilmärke) parissa ja yksi toimii (brittiskt märke) / (brittiskt märke) kanssa. Normaali päivä on hyvä kysymys. Aika paljon aikaa menee kun fyysisesti hoidan tehdastilausprosessin. Eli syötän siis... minulla on kaikkien merkkien tilaukset tehtaalle. Mutta siihen liittyy niin paljon. Kaikki tilaussuunnittelut vaatii aika paljon kaikkienkokoista raporttia ja esityötä koska me ei aina saada niin paljon kun halutaan. Siinä pyörii aika raskas raporttipohja. Miten tilaus ja tuotantosuunnittelua toteutetaan. Se vie aika paljon aikaa, ja sitten toki minun pitää katsoa miten koko kuvio toimii ja tarttua niihin ongelmiin sit ihan joka päivä, että saadaan autot sutjakkaasti valmistajalta tänne meidän jälleenmyyjien piholle ja siitä asiakkaille.

IP: No sitten tulee tämä kolmonen, että mikä on teidän rooli asiakkaan ja valmistajan välissä autoteollisuudessa? Onko teillä tähän vielä jotain lisättävää?

IO1: No tietysti jos mietitään ja mennään sinne ihan alkulähteille. Jos ajatellaan sitä että kun me lanserattiin maaliskuussa, anteeksi huhtikuussa tänä vuonna täysin uusi (bilmodell av japanska bilmärket). Niin se projekti se että se on tuolla asiakkaiden nähtävillä jälleenmyyjien liikkeissä niin se on alkanut yli vuosi aikasemmin. Ja se lähtee semmoisesta systeemistä kuin ”Short-Term Plan jossa ilmoitetaan valmistajan toimesta että tällainen malli on tulossa markkinoille ja meidän pitää heille heittää ennuste siitä että paljonko niitä tullaan tämän tilikauden aikana myymään.

IP: Paljonko saatte valmistajalta tietoa siitä mallista siinä vaiheessa?

IO1: Aika vähän. Sehän on silleen että näissä aina kun kommunikoidaan, niin me ilmoitamme sinne jonkun numeron mikä me ollaan laskettu omien analyysien perusteella

mihin me voidaan päästä, ja sit siinä on aina klausuuli perässä että tämä on vahvasti riippuvainen siitä että millaisella specificaatiolla ja millä hinnoittelulla auto tulee.

IP: Niin se voi varmaan olla aika vaikeata tietää etukäteen

IO1: Niin tuota noin... Sitten kun Short-Term plan on tehty niin alkaa tietysti tämä niin sanottu speksaaminen. Mehän ollaan täällä Pohjolassa eli ollaan niin sanotun Nordic-Spec varustetason alla. Eli meillä on niinkun varustellaan autot tehtaalla samaan tyyliin kuin miten Norja, Ruotsi, Tanska esimerkiksi. Eli siinä on vähän isommat lämmittimet ja isommat pesunestesäiliöt ja takalasin, penkin ja peilinlämmittimet ja ynnä muuta vastaavaa, mitkä sitten puuttuvat Keski Euroopan tai Etelä Euroopan spekseistä kokonaan. Ja tuota sieltä tulee pitkä pitkä lista erilaisia vaihtoehtoja mitä on tarjolla. Sen jälkeen me tehdään täällä analyysiä mitä siinä segmentissä on. Esimerkiksi mitä myyty, minkä hintaisia autoja myydään, mitä myydään yksityiselle puolelle, mitä myydään yrityksille. Me rakennamme sitten siitä oman mallistomme. Jos nyt ajatellaan (modellen i fråga) niin meillä oli varmaan joku 20-25 erilaista vaihtoehtoa, ja nyt meillä taitaa hinnastossa olla kymmennen. Eli päästään itse vaikuttamaan siihen että mitä tulee. Mitään sellaista meillä ei ole että valitkaa ihan mitä vaan. Vaan että valitkaa näistä

IP: Niin

IO1: Isosta listasta koodeja, malleja, speksejä eli mitä te haluatte tuoda omalla markkinalle. Ja sen jälkeen lähdetään keskustelemaan hinnoittelusta ja sitten kun ollaan päästy niistä yhteisymmärrykseen niin lähdetään tilaamaan autoja ja tuota noin kun ne maahan saapuu niin toimittamaan niitä. Tietysti siihen liittyy myös lanseeraus kuvion suunnittelu. Kaikki tuotekoulutukset jälleenmyyjille, PR-yhteistyö. Yleensä se menee niin että noin 3-4 kuukautta ennen kun on lanseeraus on tällainen sneak peak eli koeajotapahtuma lehdistölle järjestetään jossain päin Eurooppaa. Aika usein Barcelonassa missä (japanska bilmärket) on Branch space tila. Sinne minä sitten vien 3-4 toimittajaa koeajamaan autoja ja ottamaan kuvia ja sitten niitä rupeaa putkahtelemaan autolehtiin ja medioihin. Ja tuota sitten päräytetään tilaukset sisään. Ensimmäiset tilaukset määrittelevät millaisia demoautoja me halutaan markkinoilla. (Bilmodellen) kohdalla niin meillä oli tällainen Premium plus red malli joka oli lanseerausmalli. Se oli punaisella sisustalla, ja se oli aika räväkän näköinen auto ja sai sen Wau efektin aikaiseksi. Sitten se menee silleen että kun auto on myynnissä niin tilataan niitä mitä jälleenmyyjät haluaa

meidän tilaavan. Vuoden aikana tehdään koko tämä prosessi. Meidän tehtävä luonnollisesti tässä niinkun kun ajatellaan että me ollaan valmistajana ja jälleenmyyjän välissä, niin meidän tehtävä on tuottaa lisäarvoa. Sekä valmistajalle että me handlataan heidän puolestaan täällä tätä merkkiä, ja jälleenmyyjälle että me tuetaan heitä siinä työssä mitä he tekee siinä työssään kohdatessaan asiakkaita joka päivä siellä omissa jälleenmyyntipisteissään. Toki tähän liittyy tänä päivänä paljon online tekemistä, eli meidän nettisivut ja sosiaalisen median tekemiset ovat vahvasti esillä meillä ja näin. Eli tavallaan se lisäarvo eli meidän tähän toimitusketjuun meidän tehtävä on tuottaa lisäarvoa. Se määrittää meidän olemassaolon arvon.

IO2: Joo minäkin olisin nostanut esiin juuri tuon että meidän pitää antaa sille jälleenmyyjälle jonka kanssa asiakaskohtaaminen on päivittäinen asia niin se paras mahdollinen tuki että hänellä on parhaat mahdolliset eväät repussa että asiakasta palvellaan mahdollisimman hyvin, ja saada se kauppa kotiin tai huolto kotiin. Kun meidän varaosalogistiikka pyörii niin me halutaan sieltä osia myydä. Pitää asiakkaat meidän virallisessa verkostossa

IP: Niinpä. Umm no tuota mitä erityisvaatimuksia teidän mielestänne auton maahantuonnissa on? Esimerkiksi mitä dokumentteja tarvitsee tai autohan on aika iso kooltaan jo yksi auto, niin sekin varmaan on yksi erityisvaatimus. Niin mitä teidän mielestänne on?

IO2: No ekana tulee tietysti mieleen se että tuodaan Japanista asti tavaraa, niin kyllä se auton käsittely että me käsitellään kuin että ne olisi kuin lasia. Ne on herkkiä kaikille kolhuille ja lommoille, ja matka on pitkä. Se on minusta yksi erityisvaatimus.

IO1: Joo. Jos mietitään että loppukäyttäjälle sille meidän asiakkaalle, niin auto on kuitenkin minimissää jollain muotoa sellainen tunteita herättävä juttu. Ja se on toiseksi suurin hankinta mitä ihmiset tekee elämänsä aikana. Jos ei puhuta kiinteistöistä niin se on suurin. Ja siihen liittyy niin paljon tunteita ja fiiliksiä ja näin päin pois. Sitten kun mietitään sitä että toi maahantuonti prosessi, no tilaukset, markkinoinnit ja muut systeemit niin nehan hoituu, mutta tämä on nimenomaan logistinen painajainen

IP: Voin kuvitella joo

IO1: Eli just se että kun mietitään sitä että jos Rovio tekee Angry Birdsejä yhden niin ne voi myydä sitä miljardi kappaletta. Se on skaalautuva tuote. Jos me myydään yksi auto niin jonkun pitää louhia se metalli, jonkun pitää valmistaa ne... alihankintaketju. Auton valmistaminen sehän on aikamoinen taideteos että hohhoijaa. Eihän siellä käytännössä varastoida missään mitään, vaan se tulee sisään ajatellaan vaikka kuljettajan istuin. Ne tulee rekkakuormalla joka päivä tehtaalle ja menee sinne linjalle joka päivä. Sitten kun se auto on koottu ja potkaistetaan tehtaan portilta pihalle, niin sitä ei kukaan nosta tai siirrä tai muuta vaan se pitää ajaa. Laivojen lastaaminen ja muu vastaava. Siellä on 6000 auton laiva seisoo siellä satamassa ja sinne tärätetään autot sisään ja tuodaan ne tänne. Ne kelluu tuolla maailman merillä joku 6 viikkoa. Ne tulee Zeebruggeen ja puretaan siellä. Sit sen jälkeen niitä lyödään pienempiin feeder- laivoihin ja tuodaan Suomeen Hankoon. Ja taas niitä ajetaan ja siirretään. Koko ajan pitää tietää missä se yksi auto menee. Jos ajatellaan että maitoa kuskaat, niin ei jokaista maitopurkkia ole erikseen koodattu niin että tämä purkki on nyt siellä ja vastaavaa. Se on oikeasti ja vaatii logistista osaamista. Ja sitten tietysti loppujen lopuksi kun se 6000 auton lotti on lähtenyt tehtaalta, ja 300-500 autoa on meille. Sitten ne jaetaan Zeebruggeessa ja tuodaan meille. Sen jälkeen ne jaetaan ihan yksittäisiin kappaleisiin ja kuskataan rekalla täällä Suomessa. Eli purkaminen ja lastaaminen tapahtuu useita kertoja ja tämä juuri mistä Simo sanoi niin on tuttu sanonta, eli autoa pitää käsitellä kuin taidelasia. Siihen ei saa... Kun asiakas ottaa sen vastaan jälleenmyyjäliikkeessä niin turha sille on sanoa että tuo yksi naarmu tuli siinä kun yksi Taiwanilainen veti vähän läheltä sitä tolppaa älä siitä huolehdi. Eli sen auton pitää olla täydellisen virheetön kun se luovutetaan asiakkaalle ja näin päin pois.

IO2: Sitten onkin toinen kun sanoit että se herättää suuria tunteita iso hankinta jokaiselle asiakkaalle kun auton hommaa. Se toimitusaika siinä, eli odottavan aika on aina pitkä ja autoa on kiva odottaa, mutta kun viikkokin syystä tai toisesta venyy niin se herättää aina tunteita.

IO1: Suomessa se menee perinteisesti niin että automyyjä saa luovutetusta autosta palkan. Eli silloin kun auto luovutetaan asiakkaalle ja raha tulee kassaan niin silloin maksetaan provikat myyjille. Jos sitten logistiset kuviot ei toimi ja auto tulee kaksi kuukautta myöhässä niin kyllä se joulukinkku saattaa olla vähän pienempi tai muuta vastaavaa.

IP: Onko joskus sattunut mitään kun sanoit että , kun niitä tulee ja lastataan tälleen että joku auto olisi mennyt väärään paikkaan, vai tapahtuuko tällaista usein?

IO2: No usein sanotaan että Suomen päässä tietysti joskus tulee virheitä, että esimerkiksi auto piti toimittaa Kemiin mutta lipsahti Rovaniemelle asti, mutta ne ovat tietysti helposti paikattavissa. Harvoin niinpäin että meidän markkinalle tarkoitettu auto olisi mennyt jonnekin ihan muualle. En itseasiassa muista että kertaakaan olisi tapahtunut.

IO1: Jos nyt ajatellaan että kun tässä on että minkälaisia ongelmia prosessissa on, eli kysymys 11. Onhan se silleen että jonkun verran on sellaista jos tuotantokapasiteetti on liian tiukalla ja autojen valmistaminen lykkääntyy tai muuta vastaavaa niin joudumme odottamaan kuukausi kaksi pidempään autojen saapumista. Yhtään autoa ei ole hävinnyt matkalla. Tiedän sellaisia tapauksia että siis toisissa merkeissä sen enempää nimeämättä niin Suomi toimi aikaisemmin hubina mistä ajettiin hemmetisti autoja Venäjälle. Siis ihan luksusautoja. Niin Suomeen tuleva auto valmistenumero oli täysin identtinen Venäjälle tarkoitettun auton kanssa paitsi että numerot olivat 54 ja toisessa 45. Ja se Suomen auto päätyi Venäjälle. Se meni rajasta yli ja kaikkea että heilahti. Ei mitään siinä piti muistaakseni 15 tuhatta taalaa makssa sakkotullia että sen sai takaisin, mutta sen hoiti logistiikkayhtiö luonnollisesti. Mutta siis sanotaan näin että kehtaisin väittää että Japanilainen valmistaja, valmistapa se missä päin maailmaa tahansa niin kyllä tämä logistinen prosessi on aikalailla hyvä.

IO2: Pitää paikkansa. Meillä on myös oma kontrolli joka paikassa. Meillä on (Speditiionsbolag) Hangon rannassa tarkastaa joka ikisen auton ja sen laadun että se on sitä mitä sen pitää olla ja tekee reklamaation jos sieltä joku lommo löytyy. Ja toki myös se että kaikki autot tulee mitä piti tulla, ja toki oma varastohalli eli meillä on kaksi kertaa vuodessa inventaario että ihan jokainen auto tarkistetaan fyysisesti että se löytyy meidän varastosta niin kuin pitää. Tässä autopuolella on vähän huono jos huomaa että saldosta puuttu pari autoa niin korjataan pari pois. Joka kerta jokaikinen auto on löytynyt.

IO1: Sen verran täytyy sanoa että kun Siperian rata aukesi. Siitä on aikaa 15-10 vuotta ainakin niin sieltä tuli meille ehdotus että alkaisimme tuomaan Vladivostokista junalla autot. He kehuskelivat sillä että olivat saaneet hävikin putoamaan noin 10-15 prosentin tasolle. Hetken aikaa mietin ja kysyin sitten että voitko täsmentää. Eli jos tilataan 100 autoa niin niistä 85 tai 90 tulee perille. Joo joo oli vastaus. Ei kyllä sitten päädytty siihen.

IP: No tuota mikä on sitten prosessin haastavin vaihe? Tässä on jo vähän tullut mutta...

IO2: No mikä tulee mieleen on jos nyt tänään tilataan auto tehtaalta Japanista niin se tulee neljän kuukauden päästä. Eli jos me nyt huomataan että autot loppuu ja ei hemmetti nyt pitää tilata niin se on neljä kuukautta että ne oikeasti saapuu meille. Tietysti yksi haastava osa mun työtä on että pitäisi koko ajan olla tavallaan putkella oikea määrä autoja saapumassa. Sitten tietysti on meillä omat tuotanto ja myynninsuunnitelun työkalut joilla yritään koko ajan miettiä paljonko sitä tavaraa pitää olla tulossa, että pystyykö myyntiä tyydyttämään. Se tulee itse mieleen ainakin.

IP: Onko se toiminut hyvin? Varmaan vuosien mittaan olette oppineet sen

IO1: Täytyy sille sanoa että kun tuollaisessa hommassa tulee se short term plan mistä mainitsin aikasemmin niin sehän putoo tähän myynnin ja tuotannon suunnittelun työkaluun ja se meidän määrä mitä arvoidaan tilivuoden aikana myyvämme. Ja tuota noin yhdyt tossa (IO2:en) mielipiteen täydellisesti eli se on pitkä putki ja tuota meidän ennusteet niin meillä keskimäärin on joko liikaa tai liian vähän. Että se on vaan fakta. Hyvin harvoin osuu niin että meillä on täsmälleen ja varaston riitto menee kuukaudesta toiseen ja toteutuu niin kuin ollaan suunniteltu ja se on vaan fakta.

IO2: Nojoo se on totta, kun kristallipalloa ei ole

IO1: Se mikä tuossa on jos ajatellaan vaikka ihan tyhmä esimerkki: Eli meillä on sanotaan vaikka joku malli 2.5 ja me ajatellaan että myydään tuhat kappaletta vuoden aikana. Ja sitten tehdään tuhannen auton vuosimyyntiennuste ja tuota noin lanseerataan se tuote. Myydään ensimmäisen kahden kuukauden aikana 500 kappaletta. Se tarkoittaa sitä että kun siinä on se suunnilleen 80 kpl per kuukausi. Niin mehän ollaan jo myyty periaatteessa puolen vuoden tavarat jo kahdessa kuukaudessa. Sit se että saadaan nostettua sitä kokonaismäärää koska se on aina suhteessa koko maailman, koko maapallon tuotantoon. Se on äärimäisen raskas prosessi. Se on vaan se että ikävä kyllä kapasiteetti on täydessä käytössä ja kaikki maahantuontiorganisaatiot haluaa kaikki ne autot mitä heille on allokoitu, niin nyt me ei voida nostaa teidän kappalemäärää.. Toisinpäin meillä on tuhat autoa, ja ensimmäisen kahden kuukauden aikana myydään kymmenen. Sit meillä on se tilanne että on 150 autoa ylimääräistä omassa varastossa, ja joka kuukausi on tulossa 80 lisää. Se että meillä on se 4 kuukautta että tilataan etukäteen ja on 80 autoa putkella jo

tulossa ja me myydään niitä 10. Silloin meillä on samantien ylivarastotilanne. Sen asian muuttaminen että pudotetaan meidän tuotantokapasiteettiä sille 10 kappaleen kuukausimyynnille niin tuota se on yhtäläillä hidas prosessi. Jos ajatellaan vaikka vuotta 2008. Niin sinä olit vissiin silloin vielä ala-asteella

IP: Noh ei nyt ihan, mutta hehe

IO1: No silloin finanssikriisi jysähti pintaan niin se oli ensimmäinen vuosi, minä muistan sen hyvin sellainen symbolinen ajatus eli ajatus oli että Baltian maat myy ensimmäistä kertaa vuoden aikana enemmän autoja kuin Suomi. Ja se oli niin että Suomeen piti myydä 5000 autoa ja Baltiaan 5001. Että budjetti oli just silleen rakennettu. Noh Eesti dyykasi Helmikuussa, Latvia Maaliskuussa ja Liettua Toukokuussa. Sen 5000 auton sijasta me myytiin siellä 500. Eli sehän käytännössä meni konkurssiin koko Baltia. Ja tähän loi tämän tilanteen että meillä oli tuotantosuunnittelussa 4500 ylimääräistä autoa. Ja sen säätäminen oikealle tasolle niin... Muista sen inventaarion hyvin ja varmaan Simokin muistaa hyvin kun oli 2000 autoa Hangossa ja oli satanut lunta ja se lumi oli jäätyntä sinne päälle niin se oli aika pitkä päivä. Mutta että saa sen suunnitelman osumaan mahdollisimman oikein niin se on se ehkä se haastavin.

IP: Miten te sitten olette ratkaisseet tällaiset tilanteet? Jos esimerkiksi silloin Hangossa oli noin paljon autoja.

IO1: Noh niitähän ei ole sen tilanteen jälkeen sattunut tapahtumaan. Eli tässä on monta vuotta menty huomattavan fiksummalla suunnittelulla ja toki se oli silloinkin silleen että tietenkin parhaan tiedon mukaan mennään, mutta ei kukaan tiennyt että Lehman Brothers kaatuu ja Euro menee tonne ja Yeni tänne ja niinpoispäin. Me ratkaistaan se tilanne käytännössä niin että tuota noin erilaisilla myyntikampanjoilla, eli otetaan raskaasti hittiä omaan myyntikatteeseen ja silloin aikanaan niin myytiin jopa tappiolla että niistä päästiin vaan eroon. Se on nyt onneksi sellainen asia että ihan viimeisten vuosien aikana ei ole tapahtunut

IO2: Niin se on toki niin että se iski monelle muullekin maahantuojuille samalla tavalla ja oli sama tilanne. Se kuvastaa hyvin sitä juttua kun oltiin silloin Hangossa niin jokainen paikka oli ihan täynnä. Koko niemi oli aivan täynnä autoja. Nyt siellä on hyvin erinäköistä tänä päivänä.

IP: Joo mä kävin siellä viime viikolla niin ei ollut täyttä kyllä.

IO1: Niin jos laskee miinus 200 000 autoa mitkä menee Venäjälle aikanaan esimerkiksi

IP: Niin totta. Joo tuota miten valitsette kuljetusmuodon ja miksi? No sehän on varmaan laivalla kuten kerroitta mutta johtuen varmaan auton koosta?

IO1: Käytännössä se on silleen että kuljetusmuoto valitaan meidän puolesta Hankoniemelle asti. Eli nämä autot... Te varmaan keskustellette myöhemmin näistä dokumentaatioista esimerkiksi Bill of Ladingista ja vastaavista, mutta (bilmärket) corporation hoitaa United European Car Carriersin kanssa laivauksen ja laivausprosessin koko matkan Zeebruggeen ja sieltä Hankoon. Me maksetaan meidän tuotteet CIF-maksuehdolla, eli mikäs se nyt oli... Cost Insurance Freight. Eli siis kuljetus ja vakuutus sisältyy hintaan Hankoniemelle asti. Siitä etenpäin me valitaan sitten logistiikkakumppanit ihan itse ja ne on ihan kuljetusyrityksiä ja Port operatoreita.

IP: Ja sieltä ne lähtee varmaan rekoilla aina? Vai lähteekö junalla?

IO1: Junaa ei käytetä koska se on Suomi-Baltia aluetta. Suomi lähtee sieltä rekoilla eteenpäin jakeluun ja Baltia lyödään Paldiskin laivaan ja sieltä rekoilla eteenpäin.

IO2: (Speditionsbolaget) toimii sekä Hangossa että Paldiskissa. Suomessa he hoitaa PDI:n ja siitä rekoilla eteenpäin Suomen jälleenmyyjille. Kun auto saapuu rantaan Suomessa ja se menee Baltiaan niin se lastataan uuteen laivaan ja (speditionsbolaget) hoitaa sitten PDI:n Paldiskissa. Ja sieltä eteenpäin rekoilla. Meillä hoitaa periaattessa sama yhtiö jakelun Suomessa ja Baltiassa.

IO1: Tuota hei minun pitää nyt mennä tähän seuraavan asiaan koska minun pitää sitten lähteä, eli jos mennään tähän viimeiseen kysymyseen eli kysymys 12. Eli onko maahantuonnin puolella tapahtunut suuria muutoksia ja niinpoispäin.... Meidän niin kuin sanoin tuossa alussa jo niin arvo mitataan siinä lisäarvona mitä pystymme tähän bisnekseen tuottamaan. Maahantuonnin saralla on tapahtunut viimeisen sanotaanko 15 vuoden aikana jonkun verran muutoksia. Yksityiset maahantuojat on vähentynyt ja on tullut paljon eri merkeille National Sales Company eli NSC. Jos ajatellaan Suomea niin BMW Finland, Ford Finland, Toyota Europe ja Nissan Nordic Europa ja näin pois päin. Eli tehtaiden omia organisaatioita. Me ollaan Euroopan kolmesta independent maahantuojasta yksi. Kaksi muuta on Kypros ja Malta jotka myyvät vuodessa yhtä paljon

autoja kuin Laakkonen Iisalmi. Eli me ollaan ainoa merkittävä maahantuoja (japanska bilmärket) organisaatiossa. Se mikä tässä juttu on on se että se ei ole mikä se on se yritys joka maahantuo vaan nimenomaan mitä se pystyy tuottamaan lisäarvoa arvoketjuun. Niin kauan aikaa kun markkinointi ja myyminen edistämässä tarvitaan paikallista osaamista pitää ymmärtää miten paikalliset reagoi. Minkälaista tuoteportfoliota tarjotaan, minkälaiseen hintaluokkaan, minkälaista asemointia tehdään. Esimerkiksi meidän mallistoihin tai vastaaviin. Halutaanko olla hinta edellä, se nyt vaan on tyhmää maksaa olla vai halutaanko olla ”near premium” ja mitä me tehdään ja mitä se vaatii paikallisesti että saadaan se mallisto siihen kuntoon että ihmiset uskoo että siihen kannattaa maksaa ja niin päin pois. Mitä yksittäisiä ominaisuuksia nostetaan esille markkinoinnissa? Mikä toimii täällä. Niin kauan kun tämä vaatii paikallista vahvaa osaamista ja tuntemusta niin niin kauan aikaa paikallisten maahantuontiorganisaatioiden arvo on korkea. Tulevaisuus. Kahden kolmenkymmen vuoden päästä. Tarvitaanko edes jälleenmyyjiä? En tiedä. Siinä vaiheessa ollaan tuolla onlineissa ja tilataan autoja tehtaalta suoraan kännykällä, vai onko kännyköitäkään enää silloin? Mutta se että kyllä isossa murroksessa ollaan. Auton teknologiapuoli saattaa muuttua erittäin voimakkaasti tulevien vuosikymmenten aikana. Sähkö on varmaan se mihin tämä homma jossain vaiheessa loppujen lopuksi menee. Se taas vaatii akkuteknologian kehittymistä ja lataus mekanismeja ja ihan toisenlaisia mitä tänä päivänä on. Pitää olla paljon pidemmät kantamat niillä autoilla ja muuta

IP: Joo

IO1: Just se että kyllä niinkun edelleen 5-10 päästä valtaosa autoista toimii polttomoottoreilla. Valtaosa autoista myydään ihan samalla tavalla kuin nyt. Omistajuus on ehkä se missä tulee isoin muutos tulevaisuudessa. Omistaako ihmiset autoja vai maksaako ne niistä kuukausierää niin kuin kännyköistä, Netflixistä, vuokrasta ja muista vastaavista. Onko Pay and Play autoja enemmän? Onko auton kyljessä kortinlukija josta raapaiset että ”minä käytän tätä nyt seuraavat kaksi tuntia” ja laskuttaa. Tätä ei kukaan tiedä

IP: Joo ei tietenkään

IO1: Jos mietitään että kun se auto valmistuu tehtaalta ja kun se on siellä asiakkaan takapuolen alla niin logistiikkaahan se vaatii hyvin mekaanista ja prosessoitua tekemistä. Mutta se että asiakas haluaa sen auton sinne takapuolen alle niin se vaatii ihan toisenlaista.

Se vaatii fiilistä, se vaatii uskoa se vaatii luottamusta. Se on se asia jossa maahantuontiorganisaatio on avainasemassa. Ei siinä logistiikassa. Logistiikan pystyy hoitaa nämä asiantuntijayritykset jotka vaikka sotilashelikopterilla keskelle Aarnimetsää tuonne pohjoiseen. Se onnistuu, mutta se että asiakas haluaa sen auton niin siinä vaaditaan se paikallinen osaaminen. Hei kiitoksia! Jos tulee jotain täydennyksiä niin lähetä vaan sähköpostia niin...

IO1 LÄMNAR RUMMET

IP: Joo. Kiitos paljon! Missäs me nyt ollaan? Me ollaan tuossa kasissa, eli tullaus. Miten tullaus teidän näkökulmastanne tapahtuu?

IO2: Joo me ollaan muutettu systeemiä. Nyt se tulee tietysti EU:n ulkopuolelta? Autosta pitää silloin siis maksaa Tulli. Niin tuota aikaisemmin meni niin että tuli isolla laivalla Zeebruggeen ja sieltä pienemmällä feederilla Hankoon. Hangossahan on vapaasatama alue, eli se saa olla siellä tullitta, mutta siinä kohtaa kun se lähti sieltä niin lähti tulli maksuun. Eli käytännössä me tullattiin ne autot Hangossa. Mutta noin kaksi vuotta sitten muutettiin prosessia niin että siellä Zeebruggessa hoidetaan meidän autojen tullaukset EU-alueelle. Eli nyt kun ne tullataan siellä, ja tulevat Suomeen niin ne ovat jo tullattuja. Se mahdollistaa meille sen kun ne ovat jo tullattuja että me ei tarvittaisi enää mitään Vapaasatamaa, vaan ne voisi tulla ihan minne vaan koska se on tulli hoidettu ja vapaa liikkuvuus EU:n alueella.

IP: Se on varmaan helpottanut aika paljon sitten?

IO2: Joo sikäli että on tieytyjä juttuja kuten että varasto kasvaa kun tullit on maksettu ja kaikki tulee maahan. Mutta tiettyjä etuja se tietenkin antaa. Tavallaan ulkoistettu prosessi sinne.

IP: Mm

IO2: Se itse tullaaminen. Nythän meillä on niin että(japanska bilmärket) valmistaa autoja Japanissa ja Meksikossa Euroopan alueelle. Japanilaisista autoista me maksetaan Tulli, mutta Meksiko katsotaan tällaiseksi kehittyväksi maaksi jolloin niistä autoista ei tarvitse tullia maksaa.

IP: Okei... Ei ollenkaan siis?

IO2: Ei. Siinä on joku... tai se katsotaan kehittyväksi maaksi, ja varmaan teollisuutta tuetaan sillä että niistä ei tarvitse maksaa tullia. Täytyy valitettavasti sanoa että ostohinnat kun osa siirtyi Meksikoon niin ei päästy siitä hyötyömään, meidän ostohinta nousi suunnilleen sen Tullin verran, että auto maksaa meille saman verran vaikka ei Tullia makseta. Joo näin tää tullaus mielestäni tapahtuu

IP: Eli mitään niin kuin tullaus dokumentteja ei enää tarvita täällä?

IO2: Ei me ei tarvita.

IP: Miten sitten ilmoitus kulkee että se tosiaan on jo tullattu?

IO2: En tarkkaan tiedä faktoja, mutta ne autot tulee maahan tullattu statuksella niin se jotenkin toimii niin ymmärtääkseni että tulleilla on jotain kansainvälistä tietojärjestelmää mistä pystyy näkemään että ne tulee sillä statuksella. Jos siinä jotain olisi niin he näkevät sen ja tullit voivat keskustella siitä keskenään. Meillä ei ole siinä periaattessa mitään roolia. En tarkkaan tiedä mitä siinä tapahtuu, mutta siinä ei ole ikinä mitään ongelmia ollut.

IP: Sehän on hyvä. Miten sitten auton verotus tapahtuu? Ja mikä on Tullin rooli siinä?

IO2: Joo tässä on tapahtunut iso muutos. Olisiko ollut 2009. Kun EU:n lainsäädäntö puuttui siihen kun maksettiin tavallaan veroa verolle. Eli tavallaan se autovero muuttui täysin omaksi palikaksi. Ennen auton hinta sisälsi veron ja siihen arvonlisävero päälle, niin se ei ollut EU:lle OK. Systemeitä muutettiin niin että on auto ja sen hinta sisältää ALV:in ja sitten on erillinen autoveropalikka joka ei sisällä ALV:ia. Eli auton vero koostuu periaattessa kahdesta eri palikasta. Se toimii niin että asiakas jolle auto rekisteröidään niin se tavallaan vastaa siitä autoveron maksamisesta, mutta maahantuojalla on tilitysvetvöllinen. Eli käytännössä meidän pitää varmistaa se että se autovero minkä asiakas maksaa jälleenmyyjälle, jälleenmyyjä maksaa sen samansuuruisena meille ja me maksetaan se Tullille. Eli se on täysin läpinäkyvä. Siirtoerä tavallaan taskusta toiseen.

IP: Mikä aika teillä on maksaa se Tullille?

IO2: Käytännössä se menee niin että auto rekisteröidään. Eli se on tavallaan se triggeri siihen että nyt autovero lähtee maksuun. Ja siitä sitten kun auto on rekisteröity ne menee tiettyssä jaksossa. Eli kuussa on muistaakseni kolme jaksoa, ja talousosasto hoitaa sitä. En

ihan tarkkaan tiedä. Joka tapauksessa kun auto rekisteröidään niin meille tulee siitä tietyt listat jonka tietojen pohjalta menee meidän kumppani (speditionsbolaget). Me ollaan ulkoistettu (speditionsbolaget) se. He hoitavat sitten verottamisen Tullin suuntaan. Käytännössä auton verotuksen triggeri siitä, ei puhuta ehkä kun viikosta ja kahdesta milloin autovero pitää tullille suorittaa.

IP: Joo. Katsotaan. Eli sitten tullaan siihen että mitkä ovat ne keskeiset asiakirjat mitä tarvitaan maahantuontiprosessissa? Tai mitä te käytätte?

IO2: Joo tuota. Yksi on tietenkin Bill of Lading mikä tavallaan lähtee valmistajalta. Nyt sillä on niin hankala suomenkielinen nimi ja en muista sitä mutta...

IP: Joo me ollaan opinnoissa käytetty aina Bill of Ladingia.

IO2: Joo sulle se on varmaan tuttu se. Se tavallaan kulkee valmistajalta laivayhtiöltä, meidän kumppanille rannalle (speditionsbolaget). Minä en sitä fyysisesti esim. harvoin näen. Mutta tällainen asiakirja että näin ja näin monta autoa, ja tulee tänne ja tänne. Nyt kun meillä on kumppani rannassa niin ne saa luovuttaa sitten niille. Tämä on tietysti yksi tärkeä dokumentti. Sitten autoista seuraa CoC todistus. Periaattessa se on autojen syntymätodistus. Se tarvitaan jokaisesta autosta. Käytännössä Baltiassa se toimii rekisteröinti asiakirjana. Suomessa meillä on ennakkoilmoitettu, eli kun autot saapuu maahan niin niihin on jo tavallaan ilmoitettu. Meillä on kumppanilla rannassa noi rekisterikilvet valmiina. (Speditionsbolaget) tekee niille PDI:n ja heittää rekisterikilven konttiin. Jälleenmyyjä saa auton ja lähetetään se ennakkoilmoitustodistus jälleenmyyjälle. Eli niiden ei tarvitse enää minnekkään konttorille juosta, vaan ne pystyy sen rekisteröinnin tekemään netissä, ja panee kilvet kiinni tekee netissä sen meidän lähettämän ilmoituksen pohjalta. Eli se helpottaa sitä. COC todistus on tärkeä monessa tapaa. Se on auton virallinen asiakirja. Siitä voidaan tarkistaa tavallaan mikä variantti auto on, mitkä päästöt on, mitkä massat on. Se on tavallaan virallinen dokumentti mitä tarvitaan monessa yhteydessä. Mitäs muita tärkeitä olisi...?

IP: No mites toimituslausekkeita? CIF mainittiin jo

IO2: Joo autot tulee lausekkeella CIF Hanko. Eli se on tietysti maksuehto ja sen perusteella maksetaan autot. Se liittyy myös siihen jos siellä on jotain kuljetusvaurioita ja

nyt se tosiaan on vakuutettu niin tehtaalla on omat vakuutusyhtiöt mitä se käyttää siinä välissä jos jotain reklamoitavaa on. Se on toki yksi tärkeä osa sitä.

IP: Entä rahtikirjoja?

IO2: Joo tuota, tavallaan rahtikirjat on siinä Suomen jakelussa. Meillä on (Transportbolag) joka kuljettaa ja purkaa ne jälleenmyyjälle. Jättävät siitä rahtikirjan. Siinä on sitten jo mahdolliset varaumat. Eli jos on huomattu että on vannevaurio tai mikä tahansa vaurio niin kirjoittaa varuman siitä. Ottaa sen vastuun itseltään pois jos se on havaittu jo lastatessa. Jos ei ole mitään varaamaa rahtikirjassa ja jälleenmyyjä huomaa, niin reklamoii sen kuljetusyhtiölle. Siinäkin on oma prosessi. Siinä tavalla rahtikirja on kyllä tärkeä dokumentti. Mitäköhän muita tulisi mieleen... Nämä ovat kyllä ne mitkä päällimmäisenä tulee mieleen.

IP: Joo. No sitten. Tämäkin on jo vähän tullut esille, eli mitä ongelmia tulee yleensä prosessissa? Sanoit että juuri tämä tilaus, ja että saa sen toimimaan ettei ole liian tyhjä tai täydet varastot ja sitten että tapahtuuko vaurioita usein kuljetuksen aikana?

IO2: No sanotaan niin (bilmärket) japanilaisena niin laatu on uskomattoman hyvää. Hyvin vähän. Autot tulee todella hyväkuntoisina ja ehjinä maahan. Joskus on tietenkin jotain pientä on, mutta se on enemmän poikkeus kuin sääntö. Se menee niin monien käsien kautta niin tämä laatu on todella hyvää. Tottakai jonkun verran tapahtuu että joku käsittelee niitä ja vahinkoja sattuu, mutta onneksi hyvin.

IP: Ei ole mitään byrokraattisia ongelmia? Että ei fyysisesti autolle tapahdu mitään, vaan tulee jotain muuta?

IO2: No kun puhuttiin tuosta Bill of Ladingista niin tuossa viime viikolla sattui että syystä tai toisesta se Bill of Lading. Autot tuli sellaisella laivayhtiöllä millä ei normaalisti tule ja en tiedä mikä oli mennyt vikaa, mutta sitä ei oltu osoitettu sille meidän kumppanille. Tästä syystä laivayhtiö ei suostunut luovuttamaan niitä Suomessa meidän kumppanille. Siinä oli jotain jäänyt veke. Sitten vaan käytännössä minä kirjoitin todistuksen että Hei autot on maksettu ja se on OK luovuttaa ne meidän kumppanille. Sen jälkeen se oli selkeää. Ei tuu muuten mitään isoa mieleen.

IP: Nojoo. Onko sinulla sitten vielä jotain muuta mitä haluat kertoa vai kysyä multa jotain? Onko jotain keskeistä mielestäsi jäänyt.

IO2: Mietin että mitä voisi kiinnostaa sinua vielä.

IP: Kuljetuksista tuli ihan hyvin ja tullaus kun ei nyt ole teillä niin.

IP: Joo olen oikein tyytyväinen tähän. Ei tule mieleen nyt muuta.

IO2: Jos tulee jotain niin lähetä vaan sähköpostia

IP: Joo kiitos!

Bilaga 9- Transkribering av intervju med företag C

Intervjun skedde den 11.11.2015 klockan 13:30 i företagets utrymmen i Vanda. Intervjun räckte dryga 30 minuter. Företaget hålls anonymt i arbetet. IP står för intervjuperson, och IO för intervjuobjekt.

IP: Hei, Eli joo kerro vähän lyhyesti itsestäsi ja yrityksestä.

IO: Joo tota olen X ja toimin firmassa Y. Titteli tuossa on tietohallintopäällikkö, mutta vastaan itse asiassa informaatiopalveluista meidän liiketoiminnassa. Ja informaatiopalvelut on se osasto meillä joka hoitaa viranomaisasiat ja tulliasiat ja muuta, ja sitten tällaisia tietopalveluita asiakkaille. Toimin yrityksen johtoryhmän jäsenenä ja lisäksi vastaan tietysti IT-asioista. Meidän toimiala on autoala, tai se on meitä lähellä. Emme ole autoalan yritys vaan me olemme logistiikka-alan yritys

IP: Joo

IO: Ja meidän missio ja visio on tarjota toimitusketjuun liittyviä ratkaisuja meidän asiakkaille. Liittyy läheisesti ajoneuvoihin ja sitten materiaaleihin, varaosiin ja muihin vastaaviin.

IP: Joo okei

IO: Joo eli sillä segmentillä toimitaan ja meidän toimitusketju kattaa periaattessa kun puhutaan uusista autoista niin tehtaalta jälleenmyyjälle, loppuasiakkaalle pihaan asti. Riippuen tietysti asiakkaasta. Toimipisteitä meillä on 5 kpl Suomessa. Meillä on myös ajoneuvologistiikan toimipiste Viron Paldiskissa ja toimitaan myös siellä, eli 6 toimipistettä yhteensä. 35 miljoonaa vaihdetaan suurinpiirtein liikevaihtoa ja yksi nyanssi on että olemme osa (X) konsernia, mutta ihan itsenäinen yritys siinä. Tarjotaan noin 30 automerkille kaikkia ajoneuvologistiikan ja muita palveluita tällä hetkellä.

IP: Okei

IO: Käsitellään noin, tai 2014 käsiteltiin noin 21 000 autoa. Uutta autoa Suomen, Venäjän ja Baltian markkinoille. Ollaan selkeästi markkinajohtaja Suomessa ja Baltiassa tällä alueella.

IP: Onko teidän asiakkaat kuinka pitkäaikaisia? Vaihtuuko ne usein vai?

IO: Nojoo meillä on pitkiä asiakassuhteita olemassa, ja tuota on uusiakin. Autoalalla ennen oli hyvin stabiloitunut ilmapiiri, mutta nyt nähdään että se vaihtuvuus voi olla hyvin nopeata. Se on kuitenkin yleensä muutaman vuoden tämmöisiä kattosopimuksia minkä pohjalta toimitaan.

IP: Joo

IO: Itse olen ajoneuvologistiikka-alalla ollut 2003 vuodesta asti. Ja sitä ennen olen operatiivisella puolella tuolla kentällä ollut. Siinä välissä kävin 5-vuotta koulussa opiskelemassa. Pitkän ajan olen ollut autojen kanssa tekemisissä. Kauheeta intohimoa autoja kohtaan minulla ei ole. Ne on minulle niinkun työkaluja. Karkeesti tuollainen. Vastuu kattaa kaikki toimipisteet, mukaan lukien Viron toimipiste.

IP: Joo. Tuota kuvaile vähän maahantuontiprosessia. Kun auto lähtee tehtaalta lähtee EU:n ulkopuolelta ja kun se tulee sitten Suomeen, mitä kaikkea siinä tapahtuu?

IO: Joo tota en tiedä miksi EU:n ulkopuolen olet ottanut. Sinänsä se EU ei poikkea prosessina juurikaan prosessina siitä onko auto EU:n ulkopuolelta vai EU:sta. Ainoa ero on minun mielestäni siinä että pitää tullata. Se on niin kuin ainoa prosessi ero koko hommassa. Autologisitiikka on vaikka se on EU:n ulkopuolelta tai sisäpuolelta, niin tehtaalta se laivataan paikkaan X ja siitä toiseen laivaan ja satamaan ja eteenpäin ja eteenpäin. Tietty riippuen mikä se ketju on ja minkä mutkan takana se tehdas on niin niitä stoppeja on useampia. Euroopassa tietty vähän vähemmän tehtaalta suoraan junalla satamaan, mutta Euroopan sisäpuolellakin etelä-euroopasta tehdän myös välilastauksia esimerkiksi Zeebruggeen tai muun ison sataman kautta. Jos japanista tulee niin on isompia laivoja ja ne ajaa isompiin Eurooppalaisiin terminaaleihin, Zeebruggeen tai Rotterdamiin tai muualle mistä ne sitten jatkolavataan Suomeen. Sinänsä jos se on EU:n sisältä tai ulkopuolelta niin se ei poikkea juurikaan. Riippuen tietysti automerkistä ja mallista, että tehdäänkö sitten Euroopan markkinoille konversioita jossain kohtaa Euroopassa niin se vaihtelee tietysti. Meidän kannalta prosessilla ei ole sinällään väliä

että lähtekö se Japanista vai Jenkeistä tai mistä tahansa. Eli meillä on tietenkin vaihtoehto koska tarjotaan valmistajille eri kokonaisratkaisuja. Osalla valmistajista ollaan hyvinkin syvällä tehtaalla lähtevän logistiikan osalta, mutta osassa meidän rooli alkaa vasta kun se tulee Suomen satamaan. Meillä on kuitenkin aika paljon variaatioita siinä, mutta perinteisesti se alkaa siitä että tehtaalta auto valmistuu se menee sinne tehtaan ”compoundiin” missä sitten tavalla tapahtuu se jakaminen, mille markkinoille se suuntautuu ja lähtee. Se laivataan. Jos se tulee EU:n ulkopuolelta niin se yleensä tulee isolla valtamerialuksella, tai sellaisella highwaylla josta puhutaan joka vetää sen tuhansia autoja, joka sitten ajetaan Eurooppaan ja puretaan. Mikä se nyt kestää X viikkoa ja puretaan yleensä Zeebrugassa tai Rotterdamissa. Siellä se sitten jakautuu Eurooppaan sisäisille markkinoille. Se on hyvin automatisoitu prosessi eli sopimukset , asiakaskumppanit , logistiikkakumppanit niinkun valitaan vuosiksi eteenpäin. Eli se tehtaan prosessi kun se autoja puskee ulos useita satoja päivässä niin se on jo tehty vuositasolla se suunnitelma. Ne toimii kun junan vessa periaattessa. Niissä ei paljon sortteerausta tehdä enää tehtaan päässä meidän näkemysken mukaan eikä kokemuksen mukaan. Se tulee sieltä automaattisesti. Meidän rooli miten me vaikutetaan on että me tehdään vuosisopimuksia ja kumppanit auditoidaan ja valitaan se ja katsotaan että prosessi pysyy aikataulussa. Ne on hyvin suoraviivaisia se prosessi sieltä

IP: Ok, no tuota miten teille tulee teidän asiakkailta tietoa tästä? Onko teillä joku vuosisumma mitä tulee vai?

IO: Joo eli se menee niin se että asiakkaat eli maahantuojat tekee ja suunnittelee että myyvät X kappaletta vuodessa ja sitten se menee segmentteittäin eli automalleittain. Ja automallit valmistetaan yleensä tarkasti samalla tehtaalla. Harvoin valmistaja tekee eri tehtaissa. Pitkälti mallisarjan perusteella pystytyään arvioimaan että miltä tehtaalta miten paljon volyymiä tulee

IP: Okei

IO: Ja sen perusteella me annetaan indikaatioita meidän logistiikkakumppaneille että näin ja näin monta autoa olisi tulossa vuoden aikana. Kun tehtaalta tehdään suunnitelmaa, se on yleensä 3 kuukautta eteenpäin rullavaa. Eli miten ne tuottaa autoa. Ja sen perusteella he ei varaa sitä kuljetuskapasiteettia vaan tarkennetaan. Ja sitten miten me saadaan se yksittäinen tieto siitä mitä autosta ja mitä sieltä tulee, niin meillä on yleensä integraatiot

tehtaan järjestelmiin, tietty vähän riippuen roolista ja sitten myös maahantuojilta saadaan josta saadaan se inputti että auto valmistuu tehtaalta. Sitä ei varsinaisesti ohjata enää sieltä tehtaalta vaan se lähtee automaattisesti siihen reititysputkeen mitä on sovittu silloin sopimusvaiheessa siinä vuositasolla. Ja näin se toimii. Olet myös käynyt (X):llä ja siellä varmaan kerrottiin ihan samallailla, että se on hyvin tarkkaa miten he tilaa sen auton. He vastaa siitä että auto tulee Suomeen. Hyvin suoraviivainen miten se tehtaalta lähtee. Siellä tehdään priorisointeja joissa kohtiin pystyy tekemään että mitä autoja menee seuraavaan laivaan. Yleensä se tapahtuu välisatamissa. Japanista jos tulee niin suurinpiirtein kaikki mitä on valmiina niin survotaan laivaan ja sieltä lähtee tulemaan Eurooppaa kohti. Ne on yleensä allokoitu sieltä tuotannosta ne autot tulemaan. Tehdas määrää X määrä autoja ja maahantuojat saa tiedon siitä, että nämä valmistuu tähän kuukauteen ja tulee tähän laivaan. Hyvin automaattisesti toimii. Eivät hekään sano että haluavat tuon ja tuon auton. Ne on niin isoja laitoksia ja se massa on saatava kulkemaan. Poikkeukset hoidetaan sitten jossain muualla. No historiassa olen itse ollut hoitamassa että Vladivostokista Japanista tulleita autoja Eurooppaan. Ne oli helpompi toimittaa Suomen kautta jos katsoo kartalta missä Vladivostok on niin muutama sata kilometriä Japanista. Helpompi on antaa muutama sata kymmenen autoa vuodessa tulla Euroopan volyymissa tulla Suomeen ja sitten Suomesta eteenpäin. Siinä on logiikka tehtaan tuontijärjestelmissä missä autot on menossa. Ne on sopimusteknisiä asioita. Me ollaan kuitenkin saareissa täällä Suomessa. Ja meille tullaan aina laivalla. Euroopassa on vaihtoehtoja junalla ja reikkoja aivan eri tasolla, mutta Suomi on vaikea lähestyä.

IP: Onko Suomen sisällä junakuljetuksia?

IO: Junaa käytetään. Tai me ei valita Suomen sisäistä kuljetustapaa vaan meillä on kumppani joka valitsee sen toimituksen, ja kyllä junalla viedään jonkun verran pohjoiseen ja puretaan siellä. Suomi on kuitenkin volyymiltaan niin pieni maa että juna ei ole jossain kohtia kilpailukykyinen. Eli kyllä täällä liikutaan rekalla melkein täysin.

IP: No tota mikä on koko tämän prosessin haastavin vaihe sun mielestä?

IO: No haastavin vaihe on ennenkaikkiaan että pysytään siinä aikataulussa. Kaikki ne stepit mitä on suunniteltu ja että ne osuu kohdalleen. Jos on suunniteltu että Japanista kestää sen auton tuleminen 2 kuukautta, ja kahden päivän jälkeen lähtee välisatamasta seuraava laiva. Että kaikki ne menee eteenpäin. Jos sieltä yksikään auto siitä

suunnitelmasta tipahtaa pois tai jää tulematta niin aiheuttaa enemmän ongelmaa. Isoin haaste on aina se koko prosessin setupin rakentaminen. Tavallaan se alkukäynnistys että se lähtee rullaamaan. Se on se isoin vaihe. Ne rullaa hyvin automaattisesti. Onhan siellä myös poikkeuksia aina sattuu ja tapahtuu, ja niiden hanskaaminen on sitten omansa, mutta puhuttiin maahantuontiprosessista ja maahantulosta että sehän on tietnkin se yksi ensimmäinen vaihe. Sitten alkaa tietysti täällä Suomen päässä Suomen maahantuontiprosessi mikä yleensä sisältää, ja täällä se vaikeus tulee siitä että kun tehdas tekee autoja tietyn suunnitelman mukaan niin sieltä voi tulla piikkejä volyyymissa, ja kun me tehdään fyysisinä toimenpitejä autoille, tarkistetaan ja huolletaan. Niiden kapasiteettien hallinta että saadaan ne autot meidän satamaterminaalista läpi on ehkä haastavinta työtä, mutta myös teknisiä haasteita kuten autojen teknisiä ominsaiuuksia mitä joudutaan sitten erikoisesti hoitamaan.

IP: Mm joo. Kerro vähän tullauksesta. Oletteko siinä mukana vai?

IO: Nojoo ollaan siinä mukana riippuen siitä mitä asiakkaat meiltä ottaa. Vähennemissä määrin nykyään. Nykyään tullauksia tapahatuu Suomessa vähemmän. Meillä on asiakkaita kyllä vielä joille me tehdään tullauksia. Tullaushan on että se alkaa kun se viimeinen laivaus on Suomeen tehty, siinä alkaa se prosessi. Prosessi alkaa siinä vaiheessa kun aletaan meidän tullausjärjestelmään ne kaikki tarvittavat tiedot autojen hinnoista, millä hinnoilla ne tulee Suomeen, kuljetusvälineitä ja edellisiä tulliasiakirjoja kerätään kasaan. Sen laivauksen etenemisen aikaan kerätään kasaan. Tullata autot voi vasta kun ne saapuvat fyysisesti Suomeen jolloin tullataan ne autot. Itse tullaus on toimenpiteenä hyvin suoraviivainen meillä eli me saadaan valmistajien järjestelmistä ne autojen perustiedot, ja sitä me sitten jalostetaan niillä autojen kaupallisilla tiedoilla, laskuilla, hinnoilla ja koostetaan. Meillä on ihan järjestelmä joka tekee että me ei missään Tullin nettiportaaleissa niitä näpytellä, vaan meillä on ihan automatisoitu. Siis ihmiset kuitenkin niitä tekee mutta.

IP : Joo mutta kuitenkin

IO: Joo se on hyvin pienenemissä määrin enää. Siinä on tietenkin eri tyyliä tullauksia. Joillakin on EU:n ulkopuolelta. Esimerkiksi Turkki ja sieltä tulee meidän asiakkaille autoja niin Turkill ja EU:lla on tällainen kauppasopimus mikä sitten ja missä on vähän erilainen tullimenettely ja vähän helpotuksia. Kyllä ne pitää tietenkin tullata, mutta niistä

ei makseta tullia, eli siinä on tuollainen nimi mitä en nyt muista. Siinä on sellainen tietty nimi

IP: Joo ei mitään kerro sitten kun muistat.

IO: Joo eli se on hyvin simppele sinänsä toteuttaa Tullaus. Eli meidän rooli on että toimitaan tullauksen asiamiehenä. Eli maahantuojat itse rekisteröityvät Tullin luottoasiakkaaksi ja lasku tullauksista menee heille ja he hoitaa itse sen laskennan. Eli me hoidetaan se itse muodollisuus sinne Tulliin. Ja Suomessa meidän asiakkaat eivät ole vuosien käyttäneet mitään jaksotullaus mahdollisuuksia vaan autot tullataan kaikki maahan tulleiksi saman tien. Se oli nyt tullista keskeistä.

IP: Joo voidaan vähän hypätä tässä että kerro vähän noista keskeisistä asiakirjoista mitä käytetään? Eli siis rahtikirjoja, toimituslausekkeita ja yleensä-

IO: No yleisin mikä meille tulee niin on tavarat tulee niin siellä on esimerkiksi manifestipassitusta, T1 dokumenttia millä ne tulee maahan ja sitten on noi laivojen waybillit eli Linear Waybillit eli LWB. Näitä siellä pyörii dokumentteina. Toimitusehdot tietenkin vaihtelee asiakkaittain. Siinä ei sinänsä ole erikoista. Yleensä se on esimerkiksi vapaasti Hanko tai CPT:tä tai vastaavaa. Riippuu siitä maahantuojasta ja millä tavalla ne tulee. Vaihtelee kyllä. Joskus on ihan EXW tehtaalta jolloin hoidetaan tavallaan se ketju alusta asti eteenpäin. En ihan kaikkia detaljeja niistäkään tunne että sitä varten minulla on tiimi joka tekee käytännössä näitä, ja tietää tarkkaan kaikkien dokumenttien nimet.

IP: Joo okei. Millaisia ongelmia olette kohdanneet tässä? Tuleeko esim. paljon vaurioita autoihin

IO: Nojaa. Ainahan sattuu ja tapahtuu. Autohan on sinällään haasteellinen kuljetettava hyödyke kun sitä ei pakata, jolloin tietenkin sattuu ja tapahtuu. Vaurioita tulee ihan varmasti, ja siinä meidän tehtävä on hoitaa se siihen kuntoon. Meidän rooli on olla tehtaalla laaduntarkkailun jatkeena ja samat laatuolosuhteet kuin tehtaalla jos jotain korjataan. Siitä on hyvin selkeät ohjeet miten toimitaan ja joskus jopa auto joudutaan hävittämään kun on niin pahoja vaurioita, mutta niitä harvemmin tapahtuu. Kaikkia pieniä asioita vaurionilmoitusprosessit ja claimit mitkä aiheuttaa sitä että siellä saattaa vastuita ja velvollisuuksia olla. Se vaihtelee hyvin pitkälti maahantuojasta, kun meilläkin on noin 30 merkkiä, niin yhtä samanlaista tapaa ei ole.

IP: Joo ei varmaankaan

IO: Se on mitä ongelmia nyt mitä on. Toinen asia on toimitusaikoihin liittyvät asiat eli frekvenssiin. Meidän kannalta se on osa isompaa kokonaisuutta. Eli niin me nähdään. Eli autot sinänsä ei ole... Laivayhtiöt ovat isossa roolissa kun me ollaan saari täällä ja tänne tullaan aina laivalla. Laivojen tulemiset ja menemiset ovat pitkälti kiinni siitä miten Suomen vientiteollisuus menee. Ne eivät aja kauhean paljon pelkkiä autolaivoja Suomeen, vaan tulee yleensä linjalaivolla, jotka aiheuttaa sitten sen kun niillä tulee niin yleensä on trailereita ja muuta konttiliikennettä mukana. Niiden kapasiteetti ja lastausmäärä määrittelee sen miten paljon autoja. Laivayhtiöt kokee että ne ovat enemmän täytettä kuormaksi. Eli prioiriteetissa ne ovat aika huonossa asemassa. Meillä on tietysti sopimuksia missä vaaditaan tietty kapasiteetti. Se frekvenssi että sieltä tulee tasaisesti ja sujuvasti on isoin haaste koko alalla Suomessa. Ja vientiteollisuus määrittää pitkälti sen mihin satamiin laivat ajaa. Miten paperi, metsä ja teknologiateollisuus menee. Eli mihin ne haluaa. Se on muuttunut hieman. Suomessa on vientisatamia meidän kokoiseen maahan hyvin paljon, mikä ohjaa sitä että vienti ja tuontisatamat eivät välttämättä ole samoja. Laivayhtiöt ovat pakotettuja siihen että joutuvat nyt uuden rikkidirektiivien myötä miettimään hyvin tarkkaan minne ja missä ne laivoillaan ajaa. Se on ohjannut niitä uudella tavalla. Meille se on hyvä asia koska on tapahtunut keskittymistä ja nyt vienti ja tuonti kohtaa vähän paremmin. Vielä siinä on haasteita joka aiheuttaa haasteita että milloin laivoja tulee ja milloin ei tule, ja miten paljon saat autoja missäkin laivassa. Sen takia ollaan tietty hajutettu sitä aika paljon ,eli ei olla yhden tuontilinjan varassa. Että ei olla pelkästään esim. Lyypekin tai Rostockin varassa, vaan meillä on useita. Ollaan aina mietitty vuositasolla mitä käytetään. Enemmän siinä painaa se toimitusvarmuus kun se että onko se päivän nopeampi vai kaksi päivää pitempi se aika. Mitä tasaisempi se flow on niin sitä tasaisemmin pystytään jakamaan resursseja meidän talon sisällä. Taataan sillä paljon vakaampi toimitusaika, koska me taataan asiakkaille täsmätoimitus siitä milloin auto on jälleenmyyjällä pihalla. Me kerrotaan että se on tänä ja tänä päivänä pihalla ja ennustetaan sitä koko ajan. Eli mitä varmemmin me tiedetään milloin se tulee. Se että onko meillä aikaa käsitellä autoa kolme päivää tai kymmennen päivää niin sillä ei ole väliä. Sen auton tekee Suomessa päivässä kunhan vaan tiedetään tasan tarkkaan miten se etenee. Haaste siinä on informaation saaminen laivayhtiöltä ja

niiltä operaattoreilta Euroopassa. EU:n ulkopuolelta tuleva prosessi on niin pitkä ja se lastaus, koska yksikään laiva ei tule tällä hetkellä suoraan Suomeen.

IP: Okei. Pitikö sinun lähteä nyt vai?

IO: No ei voidaan pari minuuttia vielä käyttää tässä.

IP: Joo no sit kysyisin vielä autoverotuksesta eli mikä on teidän rooli siinä? Ja miten se verotus tapahtuu?

IO: Joo no meidän rooli autoverotuksessa vaihtelee siinäkin. Olemme itseasiassa Suomen suurin autoverottaja veroteknisesti. 40 % Suomeen käyttöön otetuista autoista verotetaan meidän kautta. Me ollaan markkinahuippuja siinä. Se käytännössä tarkoittaa sitä että autojen verotushan Suomessa perustuu... En tiedä kuinka tuttua tämä autoveron lakiteksti sinulle on?

IP: Jonkun verran.

IO: No sehän perustuu jälleenmyyntihintaan, kaupantekopäiviin ja CO2 arvoihin, mitkä on ne perus tekemiset. Tulli on vastapeluri täysin. Eli tullin kanssa hoidetaan en tiedä jos luit eilen lehdestä että autoverotukseen suunnitellaan muutoksia, ja hallitusohjelmassa on linjattu verohallinnolle siirtoa ja tällaisia asioita. No tullin on kuitenkin tällä hetkellä se vastapeluri. Noh autoverotus tällä hetkellä tapahtuu periaattessa niin kuten sanoin että prosessin aikana kerätään tietoja maahantuojilta ja tehtaiden järjestelmistä, ja jalostetaan tietoa esimerkiksi jälleenmyyjältä saadulla tiedolla joka voi esim. olla kaupantekopäivä. Meillä on sähköinen kanava minne tällaiset voi syöttää. Sitten meillä on autotuojien tuottama järjestelmä josta me saadaan hinnastot automaattisesti se jaetaan sitten eteenpäin tullilla joka antaa kaupallisen nimikkeen, ja sitä kautta ne yhdistellään meidän autoverotusjärjestelmässä täysin. Eli keskitetysti. Ja sitten kun auto rekisteröidään, eli kun auton ensirekisteröinti tapahtuu niin se on tavallaan sen autoverotuksen kannalta triggeri milloin mitäkin tapahtuu. Me saadaan Trafilta se tieto. Meillä on suoraan yhteydet Trafian järjestelmiin, eli jos tänään rekisteröidään auto niin meillä on huomenna aamulla kello 06:00 meidän järjestelmässä tieto että tämä auto on rekisteröity ja sitten siinä on 10 päivän verotusjakso jonka aikana se autoverotus tullaan tekemään Tullille. Me tarjotaan maahantuojasta riippuen ihan veroilmoituksen täyttämistä Tullille tai myös palveluina

muodollisia raportointeja ja muita vastaavia tehty siihen ympärille riippuen maahantuojasta. Mutta autoverotus on sinänsä kun tullaus, eli tietojen kokoamista, yhdistämistä ja Tulliin päin kommunikoimista tietyillä tietojärjestelmillä. Ensimmäinen rekisteröinti ja muutama perustieto on periaattessa se fundamentaali minkä ympärille se tapahtuu.

IP: Joo okei, eli kymmenen päivää on se aika?

IO: Joo. Tulli jakaa niin kutsuttuja tullijaksoja. Eli kuukausi jaetaan kolmeen kymmenen päivän osaan. Eli jos kuukaudessa on 31 päivää niin viimeinen jakso on 11 päivää. Eli tavalliaan jos 11.päivä rekisteröidään auto niin sen veroilmoitus pitää tehdä tämän kuun loppuun mennessä. Eli kuluvan jakson aikana rekisteröidyt autot pitää ilmoittaa seuraavassa jaksossa.

IP: Eli lyhyimmillään 11 päivää?

IO: Joo lyhimmillään 11 päivää joo ja pisimmillään mitä meillä nyt on että pitää olla viimeinen päivä tätä kuuta tullissa. Eli se menee niin että maahantuojat hakeutuvat Tullin luottoasiakkaiksi niin kuin tullauksessa ja heillä on siellä tietyt toimet, ja me toimitaan asiamiehenä ihan puhtaasti eli maahantuojan edustajana. Siihen sitten liittyy ihan kauppalaskujen hinnasto, lisävarusteiden tiedot ja sellaista mitä liittyy autoverotukseen. Myös hoidetaan oikaisuja jos niitä tarvitaan tehdä. On lipsahtanut joku väärä hinnasto tai muu niin me korjataan niitä.

IP: Joo

IO: En tiedä oletko saanut muilta EU:n ulkopuolisilta tietoa mutta voin sanoa suoraan että EU:n ulkopuolelta tulee niin vähän autoja tällä hetkellä. Hyvin pieni osa tulee EU:n ulkopuolelta. Yksittäisiä tehtaita on, mutta päävolyyymi mitä Suomen maahantuontiin tulee niin se tulee Euroopan tehtaalta. Joitain yksittäisiä malleja tulee muualta.

IP: Joo se on tullut ilmi nyt tämän prosessin aikana

IO: Joo ja se ei poikkea silleen kuitenkaan. Yleensä on tehtailta Euroopan organisaatio, ja kaikki autot tuodaan Bremenhaveniin tai Rotterdamiin tai vastaavaan ja kaikki tullataan siellä. Ja sitten ne ovat EU autoja. Eli se on hyvin pieni. Se on se valtamerilaiva, joka toimii melkein kuin junan vessa ja tiputtaa ne Eurooppaan. Ja sitten Euroopassa tapahtuu

se varsinainen jako niin kuin Eurooppalaisilta tehtailta. Maahantuontiprosessi on sinänsä yksinkertaista, mutta nyansseja on paljon. Kaikkia asioita voi mennä pieleen. Mitä meiltä odotetaan on toimitusaika varmuus, eli mihin aikaan pystytään toimittamaan se auto ja se että pysytään aikataulussa. Sen hankskaaminen kaikkien osapuolten kanssa on se kaikkien haastavin homma. Perinteinen lause : Laivat seilaa miten seilaa.

IP: Niin että ei pysty oikein vaikuttamaan?

IO: Nojaa meillä on hyvät kontaktit laivayhtiöihin eli pystytään vaikuttamaan jonkun verran ja linjalaivoihin eri lailla. Siellä on aina nyansseja. Eli mahtuuko laivaan, myöhästyykö se ja kaiken näköistä tulee. Onko lakkoo siellä onko lakkoo jossain Euroopassa. Joo että silleen. Me tarjotaan putkea kokonaisvaltaisesti. Me myös konsultoidaan myös maahantuojia.

IO: Mut niin tälleen minun pitää nyt valitettavasti mennä, Kiitos tästä!

IP: Kiitos!

Bilaga 10- Intervju med företag D

Intervjun med företag D, skedde med brevväxling via e-post. Jag skickade personen i fråga alla de frågor som finns i intervjuguiden, och fick svar enligt det.

1. Kerro itsestäsi, yrityksestä ja vähän taustoja molemmista

(Namn), Delivery Experience Specialist (Företaget). (Bilmärket) on 2003 perustettu, pörssilistattu täyssähköautovalmistaja Yhdysvalloista. (Märket) avasi Suomen Service Centerin heinäkuussa 2015. (Märket) myy kaikki autot suoraan itse, eli kaikki liikkeet ovat omia, eikä jälleenmyyjiä tai erillisiä maahantuojia maittain ole. (Märket) myy tällä hetkellä vain (en bilmodell)

Olen aiemmin ollut Ducatin maahantuonnissa toimistopäällikkönä sekä Porschen maahantuonnissa myyntiassistenttina, molemmissa työtehtävät painottuivat juuri ajoneuvojen maahantuontiprosesseihin.

2. Miltä sinun normaalit työtehtävät näyttävät?

Työtehtäväni on autoalalla hieman poikkeuksellinen; Kun asiakas on tilannut auton myyjän kanssa, asiakkuus siirtyy minulle. Olen asiakkaan kontakti auton etenemisestä linjastolta Suomeen asti. Vastaan myös itse autojen rekisteröinnistä ja autoverotuksesta. Kun auto on liikkeessämme, luovutan sen asiakkaalle. Haasteena tässä on toki juuri se, että minun tehtävääni kuuluu kaikki maahantuontiprosessit, sisältäen tyyppihyväksynät & ennakoilmoitukset sekä itse auton rekisteröinti ja luovutus ja autoverohakemukset. Normaalisti automyyjä luovuttaisi auton asiakkaalle, maahantuonti hoitaisi tyyppihyväksynät, ennakoilmoitukset ja autoverotuksen, ja jälleenmyyjä hoitaa vain rekisteröinnin ja laskutuksen asiakkaalta.

Käytännössä työpäivät sisältävät paljon soittelua ja meilailua eri sidosryhmille Suomessa (leasing-yhtiöt, rahoitusyhtiöt, Trafi, vakuutusyhtiöt ym) sekä yhteydenpitoa eri asiakkaiden kanssa. Jos autoja on tulossa maahan, koordinoin huoltotiimin kanssa auton luovutushuollot, asennettavat lisävarusteet ym. Luovutuspäivänä teen asiakkaan kanssa n. 45 minuutin käytönopastuksen.

Kuulun yrityksemme Delivery-organisaatioon ja olen sen ainoa jäsen Suomessa. Lähin esimieheni on Norjassa. (Företaget) Euroopan pääkonttori sijaitsee Hollannissa, josta hoidetaan kaikki Euroopan logistiikka, hallinto, markkinointi ym ja olen yhteydessä pääkonttorille päivittäin.

3. Kerro roolistanne autoteollisuudessa valmistajan ja asiakkaan välissä.

Meidän toimintatapa on tosiaan erilainen, koska olemme autovalmistaja, jolta asiakas ostaa auton suoraan.

Normaalisti asiakas ostaa jälleenmyyjältä, joka ostaa maahantuojalta, joka ostaa valmistajalta. Asiakaspalvelun kannalta meillä on toimiva prosessi, sillä tiedän tarkalleen missä asiakkaan auto kulkee, ja asiakas pystyy tätä myös itse seuraamaan ”(nätsida för bilmäket)”-sivuilta.

4. Kuvaile maahantuontiprosessia tehtaalta Suomeen kokonaisuudessaan.

Asiakas tekee tilauksen joko Internetissä tai liikkeessämme. Asiakkaalla on tilauksesta 2 viikkoa aikaa muuttaa vielä tilausta, jonka jälkeen se menee työn alle tehtaalle. Auto kasataan ilman akkua ja moottoria ja valmistuttuaan se lähtee maateitse New Yorkiin. New Yorkissa laiva lähtee kohti Hollantia, jossa se kasataan kokoon. Koska auto kasataan Hollannissa, se on käytännössä EY-tyyppihyväksytty ajoneuvo, joka helpottaa ajoneuvon maahantuontia, sillä sitä ei tarvitse tullata. Aina kun tulee uusi tyyppihyväksyntä, teen tallennuksen Trafille. Muutoin teen ennakkoilmoituksen Trafille, jolloin syötän CoC-todistuksesta ajoneuvon yksilöintitiedot ja täten saan auton rekisteröityä katsastuskonttorilla. Tämä prosessi on käytössä, koska volyymimme on suhteellisen pieni

verrattuna suurempiin automaahantuojaan. Autoverot maksetaan vasta kun auto on rekisteröity.

Autot tehdään aina tilauksesta, ellei tule omaksi sijais- tai esittelyautoksi. Prosessi on kuitenkin sama.

5. Mitä erityisvaatimuksia auton maahantuonnissa on sinun mielestäsi?

Suomen kannalta mielestäni haastavin on raskas byrokratia Traficin ja Tullin kanssa. Sopimusten teossa voi mennä useita kuukausia. Tyypinhyväksyntä kokonaisuudessaan on raskas, sillä koko ajan pitäisi Suomen maahantuojana seurata erilaisia EU-direktiivejä sekä Suomen ajoneuvolakia, jotta maahantuotavat ja rekisteröitävät ajoneuvot ovat ns. liikennekelpoisia. Muissa Skandinavian maissa nämä eivät kuulu kollegoilleni, mutta Suomessa minun on pakko hoitaa näitä. Lisäksi Suomi on mielestäni erittäin jäljessä rekisteröintien kanssa, esimerkiksi rekisterikilvet pitää hakea katsastuskonttorilta, kun monessa muussa maassa rekisterikilvet ovat toimistossa pinossa.

6. Mikä on prosessin haastavin vaihe?

Auton maahantuonnissa omasta mielestäni haastavin on autoverotus kokonaisuudessaan.

7. Miten valitsette kuljetusmuodon ja miksi?

Ymmärtääkseni nämä päätökset tulevat Hollannista, ja he ovat tehneet Euroopan kattavia sopimuksia eri logistiikkatoimijoiden kanssa. Yhdysvalloista Hollantiin on luonnollisesti pakko kuljettaa rahtilaivalla, Hollannin tehdas toimii Euroopan ns. keskusvarastona, josta Suomeen tulevat autot tulevat rahtilaivalla Turkuun, josta autonkuljetusrekalla Vantaalle. Uskon että tämä on nopein ja kustannustehokkain kuljetustapa.

8. Kerro miten tullausvaihe tapahtuu teidän näkökulmastanne

En osaa ottaa kantaa tähän, sillä olen ollut vain EU-alueella valmistettavien ajoneuvojen kanssa tekemisissä, en tiedä mitä tapahtuu Yhdysvallat- Hollanti välisen tullauksen kanssa.

9. Miten auton verotus tapahtuu Suomessa, ja mikä on Tullin rooli siinä?

Autojen maahantuojien pitää ilmoittaa Tullille ajoneuvojen myytävät hinnat ennen myynnin aloitusta. (tai jos mallivuosi/hinta) muuttuu. Automallit ja tekniset tiedot ja viimeisin hinnasto ilmoitetaan Tullille Tyvi-palvelun kautta. Jokainen ajoneuvo saa aina kaupallisen nimikkeen (10-numeroinen yksilöintikoodi) Tullilta, jota pitää käyttää auton verotuksessa. Kun ajoneuvo on rekisteröity Suomeen, Tullille lähetetään ajoneuvoveroilmoitus muutaman viikon kuluessa jossa ilmoitetaan rekisteröintitiedot, kaupallinen nimike autolle ja lisävarusteiden arvo. Ilmoituksen voi lähettää, joko omalla ohjelmistolla tai käyttämällä asiamiestä. Monet maahantuojat ovat ulkoistaneet tämän huolintaliikelle Lasku autoveroista tulee muutama viikko hakemuksen lähetyksestä. Jos autolle ei ole olemassa kaupallista nimikettä, Tulli laskee manuaalisesti auton arvon ja sovellettavan autoveromäärän.

Autovero laskutetaan asiakkaalta aina loppulaskun yhteydessä ja autovero haetaan jälkikäteen Tullilta, eli autoverotus on ns. läpikuluerä, eikä sillä voi tehdä voittoa. Autoverotus on täysin Tullin hallinnoima.

Sähköautoissa autovero on minimimäärä, eli 5 % joka on mielestäni väärin, sillä autoverotus määritellään suuresti CO2-päästöjen mukaan, joka sähköautoissa on 0.

10. Kerro mitkä ovat keskeisimmät asiakirjat mitä käytetään autojen maahantuonnissa

Ajoneuvon viimeisimmät tyyppihyväksyntäasiakirjat on oltava minulla, autoittain tarvitaan myös CoC-todistus (Certificate of Conformity, auton ns. syntymätodistus) jotta voidaan tehdä ennakkoilmoitus -> auto saadaan rekisteröityä katsastuskonttorilla.

11. Millaisia ongelmia olette kohdanneet maahantuontiprosessissa?

Aloittavana yrityksenä Suomessa sopimusten teko Tullin ja Trafin kanssa on ollut erittäin hidasta. Tyyppihyväksyntä ja ennakkoilmoitussopimuksen kanssa meni nyt 2,5 kuukautta. Tullin rekisteröidyksi asiamieheksi hakeminen kestää myös n. 2-3kk. Kuitenkin kyse on globaalista autovalmistajasta. Tässä tapauksessa autoja jouduttiin aluksi tuomaan maahan kuin yksityishenkilö toisi autoja maahan; Auton

rekisteröintikatsastus, autoveron hakeminen etukäteen ja niiden maksaminen ennekuin auto voidaan rekisteröidä Suomessa. Tämä on n. 2 viikon prosessi nopeimmillaan.

Autoveron läpikulkuerä on myös mielestäni haastava. Jos asiakkaalta on laskutettu X-määrä ajoneuvoveroa, eikä hintaa ole ilmoitettu Tullille, autovero määritellään Tullin Markkina-arvo-osastolla, jolloin katsotaan yleiset myyntihinnat Suomessa ja sen mukaan määritellään auton yleinen myyntihinta Suomessa -> (bilmärket) tapauksessa yleensä autoveron määrä on korkeampi kuin mitä asiakkaalta on laskutettu, ja koska asiakkaalta laskutettu autovero ja Tullin maahantuojalta laskuttama autovero eroavat, maahantuojajoutuu itse maksajaksi erotukselle. (koska asiakaslasku & Tullin autoveron määrä tulee olla sama summa) Eli ongelma ratkaistaisi sillä, ettei Tullille tarvitse ilmoittaa ja hakea niitä kaupallisia nimikkeitä, vaan autoveron voisi aina laskea Tullin kaavalla, oli auton kokonaishinta mikä tahansa. Ylipäättänsä autoveroprosessi on turhan monimutkainen ja vanhentunut.

12. Onko maahantuonnin saralla tapahtunut suuria muutoksia viime vuosina, ja miten näette tulevaisuuden tuovan mukanaan? (miten toivon tulevaisuuden tuovan mukanaan)

Minun aikanani maahantuonnissa ei ole tapahtunut suuria muutoksia. Toivon että tulevaisuudessa sähköautojen verotus muuttuisi 0 % veroksi, sillä Co2-päästöinen autoverotus syrji sähköautoja, kun autoveroa pitää maksaa vaikka 0-päästöt! Muutenkin juuri Tulli sekä esimerkiksi eri vakuutusyhtiöt eivät osaa käsitellä vielä sähköautoja! (Vakuutusyhtiöille tarvitsee ilmoittaa co2 päästöt sekä moottorin iskutilavuudet...

Uskon että maahantuontiprosessit ja byrokraatiat joutuu Suomessa muuttamaan toimintojaan yhtenäisemmäksi muiden EU-maiden kanssa.

