

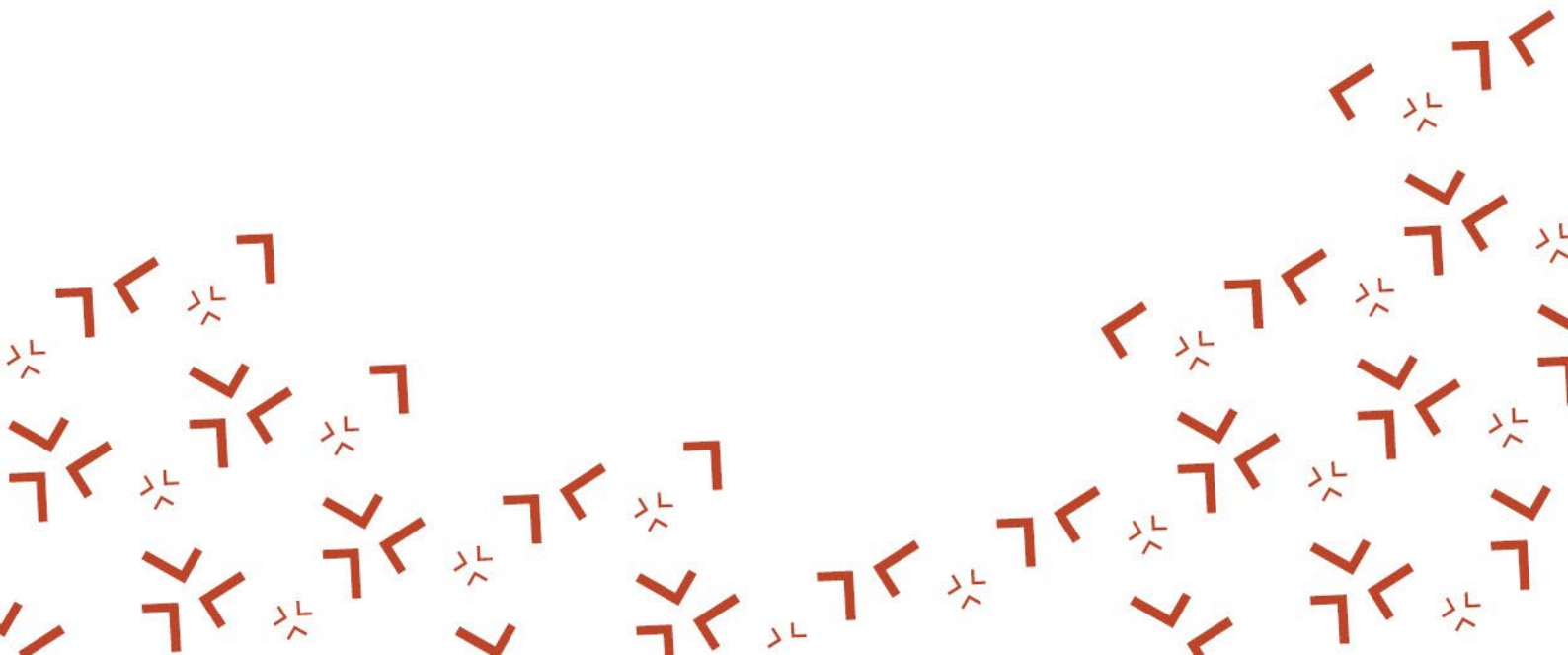
Tämä on alkuperäisen artikkelin rinnakkaistallenne (kustantajan versio).

Rinnakkaistallenteen sivuasettelut ja typografiset yksityiskohdat saattavat poiketa alkuperäisestä julkaisusta.

Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Parkkila, L. 2022. Pk-yritysten mahdollisuudet ja haasteet kansainvälistymisessä. Lumen – Lapin ammattikorkeakoulun verkkolehti (3).

URL: <https://www.lapinamk.fi/loader.aspx?id=97a4c32c-eb32-48b6-b39b-02509567b348>



Pk-yritysten mahdollisuudet ja haasteet kansainvälistymisessä

Leena Parkkila, insinööri (YAMK), asiantuntija, Uudistuva teollisuus, Lapin ammattikorkeakoulu

Asiasanat: kansainvälistyminen, pienet ja keskisuuret yritykset, suuryritykset, teollisuus



Johdanto

Pohjoismaat ovat luonnollisia yhteistyökumppaneita Suomelle, sillä näissä maissa jaetaan samanlaisia arvoja demokratiasta, avoimuudesta ja hyvinvointivaltiosta. Lisäksi yhteistyöstä on pitkät perinteet. Varsinkin Ruotsi on useimmille suomalaisille yrityksille ollut ensimmäinen askel kansainvälistymisessä ja samoin Suomi Ruotsille. Nykypäivänä viennin ja kansainvälistymisen määrätietoinen kannustaminen ja vahvistaminen on yhä tärkeämpi ja ajankohtaisempi tehtävä, sillä yritykset saavat kansainvälisiltä markkinoilta uusia työpaikkoja, tuottavuutta, uutta tietoa ja osaamista, jotka tehostavat yritysten toimintaa (Salminen & Ylhäinen 2022, 9).

[DigiProcess-hanke](#) (1.10.2019-30.9.2022) on ollut osaltaan auttamassa suomalaisia ja ruotsalaisia pk-yrityksiä verkostoitumaan rajat ylittävästi. Näistä näkyvimpiä toimia ovat olleet erilaiset [Matchmaking-työpajat](#), jotka ovat toimineet pk-yritysten ekosysteemi yhteistyön edistäjänä. Pk-yrityksillä on mahdollisuus tarjota prosessiteollisuudelle digitaalisesti edistyneitä tuotteita ja -palveluita tärkeimpien [hankintavaatimusten](#) ja ominaisuuksien

mukaisesti teollisuuden eri [avainalueille](#) niin kotimaassa kuin kansainvälisille markkinoille. Jotta saataisiin selville ruotsalaisten ja suomalaisten pk-yritysten ekosysteemi-yhteistyön mahdollisuuksia ja haasteita kansainvälistymisessä, DigiProcess-hankkeessa haastateltiin vuonna 2020 yhteensä 47 pk-yrityksen edustajaa Pohjois-Suomessa ja -Ruotsissa. Lisäksi aineistoa saatiin suomalaisten ja ruotsalaisten asiantuntijakeskusteluiden myötä. Yrityshaastattelussa henkilöiltä kysyttiin mm. kiinnostusta kansainvälistymiseen ja siihen, tekevätkö he yhteistyötä arktisen alueen Pohjois-Suomen, -Ruotsin, ja -Norjan kumppaneiden kanssa. Lisäksi heiltä tiedusteltiin Pohjoismaisen yhteistyön haasteita ja mahdollisuuksia verrattuna muuhun kansainväliseen yhteistyöhön.

Taulukko 1. Kansainvälisen yhteistyön mahdollisuudet ja haasteet.

Pk-yritysten yhteistyön mahdollisuudet lähimarkkinoilla	Pk-yritysten yhteistyön haasteet lähimarkkinoilla
Toimintaympäristö on lähellä ja vakaa	Kansainväliset markkinat ja vientitoiminta
Saman tyyppiset markkinat ja loppuasiakkaat	Kulttuuri ja toimintatavat
Kulttuurillinen läheisyys	Markkina-alue ja kilpailu
Kumppanuusyhteistyö ja verkostot	Luottamuksellinen yhteistyösuhde
	Luotettava verkosto ja kontaktihenkilö
	Toiminta yhteisprojekteissa / yhteistoimituksissa

Pk-yritysten yhteistyön mahdollisuudet lähimarkkinoilla

Markkina-alueen laajentaminen kansainvälisille markkinoille on aina yrityksen strateginen valinta. Pohjois-Suomen ja -Ruotsin haastatteluiden perusteella pk- ja mikroyritykset olivat lähes kaikki kiinnostuneita ulkomaille laajentumisesta ja osa oli jo pitkään toiminut Pohjoismaisilla lähimarkkinoilla. Suurimmalla osalla yrityksistä oli kiinnostusta ja heillä oli kansainvälistymisstrategiana laajentua kohti lähimarkkinoita kuten Suomi, Ruotsi, Norja ja Saksa ja myös muualle Eurooppaan. Seuraavana esitetään haastatteluista esille nousseita mahdollisuuksia pk-yritysten kansainvälistymiseen (taulukko 1).

1) Toimintaympäristö lähellä ja vakaa

Yhteistyön etuina tuli esille Pohjoismaisten lähimarkkinoiden toimintaympäristö, joka on fyysisesti lähellä ja siten muun muassa matkakustannukset ovat yrityksille pienemmät. Lisäksi

toimintaympäristö on vakaa. Haastateltavan mukaan kaikkein riskittömintä on lähteä kansainvälistymään Pohjoismaisten naapureiden kautta.

2) Saman tyyppiset markkinat ja loppuasiakkaat

Haastatteluiden mukaan suomalaisten ja ruotsalaisten kansainvälistymistä ja yhteistyötä on helpottanut Pohjoismaisten markkinoiden samankaltaisuus. Saman tyyppiset markkinat ja loppuasiakkaat (kaivos, prosessi, matkailu) on etu, sillä yhdelle asiakkaalle tehty tuote tai palvelu on helposti vietävissä, markkinoitavissa, tai myytävissä jollekin toiselle yritykselle. Naapurimaa on siten looginen askel kohti uusia markkinoita. Pohjoismaat ovat luottamukseen perustuvia yhteiskuntia, joissa lähtökohtaisesti luotetaan toiseen ihmiseen. Eräs haastateltava totesi, että Pohjoismaissa tietynlainen luottamus on rakennettu nopeampaa verrattuna muihin maihin.

3) Pohjoismaiden kulttuurillinen läheisyys

Maiden välinen kulttuurillinen yhtäläisyys on Pohjoismaissa samankaltainen. Pohjoismaalaisten on helpompi ymmärtää toisiaan, sillä ihmiset ovat samankaltaisia ja kulttuuri on tutumpi. Haastattelujen mukaan myös liiketoiminnan lähestymis- ja toimintatavat ovat samankaltaisia. Toisaalta kulttuurillisia ja toimintatapojen eroja toki löytyy, mutta niitä esitetään kappaleessa, ”Pk-yritysten yhteistyön haasteet lähimarkkinoilla”.

4) Kumppanuusyhteistyö ja verkostot

Uuden kumppanin löytäminen ja kumppanuusyhteistyö toisen pk-yrityksen tai suuremman yritysten kanssa on toivottu asia kansainvälistymisessä. Digitalisaatio ja sen tuoma muutos on niin valtava, etteivät pk- ja mikroyritykset välttämättä pärjää yksin, joten niiden on hyvä työskennellä ja toimia yhdessä toisten yritysten kanssa. Erään pk-yrityksen edustajan mukaan yritysten yhteiset tarjoukset kiinnostavat sopivan kumppanin kanssa siten, että toimitukset voisivat tapahtua esimerkiksi yhteistoimituksina. Yhdessä toisen yrityksen kanssa voidaan tarjota parempia ratkaisuja loppuasiakkaille, jolloin saadaan suuremmat resurssit käyttöön. Yhteistyöprojekteissa ydinosaamisten yhdistämisellä voidaan kehittää teollisuudelle parempia tuotteita. Pk-yrityksillä on kiinnostusta löytää kumppaneita, jotka tuntevat esimerkiksi kohdemaan paikallisen lainsäädännön, määräykset ja käytännöt. Rajan ylittävässä yhteistyössä mahdollisuutena on pääsy uusiin verkostoihin ja mahdollisuus löytää uusia asiakkaita. Erilaiset verkostoitumistapahtumat nähdään yhteistyötä vahvistavina toimina. Yhteistyö on luonnollisesti helpompaa, jos on jo olemassa olevia kontakteja toisiin yrityksiin.

Pk-yritysten yhteistyön haasteet lähimarkkinoilla

Kansainvälinen yhteistyö vaatii erilaisia toimintavaihtoehtoja ja ottamalla ne huomioon voidaan helpottaa laajentumista kansainvälisille lähimarkkinoille. DigiProcess-hankkeessa tehtyjen pk-yrityshaastatteluiden avulla selvitettiin keskeisiä ekosysteemyhteistyön haasteita kansainvälistymisessä sekä Pohjois-Suomessa että Pohjois-Ruotsissa. Haastattelujen perusteella nousi seuraavia kysymyksiä, joihin tarvittaisiin tukea (taulukko 1).

1) Kuinka laajentaa kansainvälisille markkinoille ja aloittaa vientitoiminta?

Pk- ja mikroyritykset haluavat laajentaa toimintaansa lähimarkkinoille, mutta he eivät tiedä kuinka vienti aloitetaan. Haasteena yrityksillä on tarjonnan markkinointi kansainvälisesti ja myös se, kuinka vientiä voisi lisätä. Yrityksillä on hyvin myönteinen suhtautuminen yhteistyöhön eri toimijoiden kanssa, jotta voidaan laajentaa uusille markkina-alueille. Ruotsi koetaan mielenkiintoiseksi markkina-alueeksi, kuten myös muut naapurimaat ja Eurooppa. Samoin Pohjois-Ruotsin pk-yritykset kokevat parhaaksi markkina-alueeksi lähimarkkinat, kuten Suomen, Norjan ja Saksan.

2) Kuinka kulttuuri ja erilaiset toimintatavat luovat omat haasteensa?

Haasteensa Pohjois-Suomen ja -Ruotsin erilaisiin toimintatapoihin luo kulttuuri ja sen erilaiset toimintatavat, kuten diskuteeraamisen kulttuuri, palaverikäytännöt, neuvottelutavat, ja toimitusajat. Eräs haastateltava on kokenut suomalaiset itseohjautuvaksi projekteissa ja toteaa, että suomalaiset yritykset ovat tarkempia toimitusajoista. Ruotsissa asiat eivät tapahdu niin nopeasti, vaan tärkeämpää on jutella ja käsitellä asiat perusteellisesti. Yritysten edustajien mukaan neuvottelut voivat viedä vuosia.

3) Kuinka markkina-alue ja kilpailu luo haasteita?

Kansainvälisessä toiminnassa suomalaiset mikro- ja pk-yritykset kokevat Ruotsin vaikeaksi markkina-alueeksi, jonne on hankala päästä. Haastateltavat kertovat, että ruotsalaisille myyminen on mahdotonta. On havaittu ruotsalaisten ostavan pääosin ruotsalaisilta yrityksiltä. Tilanne on samankaltainen myös ruotsalaisten osalta, eli ruotsalaiset kertovat suomalaisten ostavan pääosin suomalaisilta yrityksiltä. Haasteena suomalaisten ja ruotsalaisten yhteistyölle voi olla myös kilpailu, jos yrityksillä on samat pienet ja kilpaillut markkinat. Haastatteluista selvisi, että alan suuret toimijat tekevät mieluummin yhteistyötä suurten yritysten ja jopa

kilpailijoiden kanssa kuin että päästävät uuden, pienen toimijan markkinoille. Tästä syystä pk-yritysten tulisi löytää tapoja kilpailla alan suurten nimien kanssa.

4) Kuinka luodaan luottamuksellinen yhteistyösuhde?

Pohjoismaisten yritysten yhteistyössä on haasteensa, sillä prosessi on hidas. Ulkomaiseen yritykseen tulee luoda luottamuksellisen suhde, mutta hankaluutena on löytää oikeanlainen kumppani, joka ymmärtäisi sitä liiketoiminta-aluetta, millä itse tekee työtä. Asiakkaalle on voitava osoittaa ja esittää tuotteen ja/tai palvelun tarjonnan arvo muun muassa kustannussäästöjen osoittamiseksi. Erään haastateltavan mukaan on oltava varmoja siitä, että tarjous on riittävän hyvä, jotta voidaan saada muita yrityksiä liiketoimintaan. On huomattu, että on tarve kehittää yhteisesti jokin liiketoiminta case, jotta voidaan osoittaa tarjonnan arvo. Oman hankaluutensa tuo myös yhteisen kielen puute.

5) Kuinka löytää luotettava verkosto ja yrityksistä oikea kontaktihenkilö?

Kohdemaasta on hankalaa löytää luotettava verkosto ja henkilö, joka puhuu yrityksen puolesta. Myös suuryritykseen vierailulle pääseminen on haastavaa, jos ei tunne kohdeyrityksen henkilöitä. Oikean kontaktihenkilön löytäminen on avainasia, jotta voidaan löytää keskusteluyhteys sekä tarjota tuotteita tai palveluita. Haastatteluiden toiveena oli löytää tapoja luoda suhteita alan suuryrityksiin.

6) Kuinka toimitaan yhteisprojekteissa ja yhteistoimituksissa?

Haastatteluiden mukaan pk-yrityksillä nousee seuraavanlaisia kysymyksiä esimerkiksi pk-yritysten yhteisprojekteissa ja yhteistoimituksissa eli on hankala tietää keneltä suuryritys asiakas ostaa ratkaisun, kenen kanssa asiakas tekee sopimuksen, kuka asiakkaalle lopulta tekee toimituksen, ja miten asiakas jatkossa pitää huolta tai on varma siitä, että ratkaisu toimii jatkossakin. Useimmiten ratkaisu vaatii ylläpitotoimenpiteitä. Riskinä voi olla myös toimittajana toimivien pk-yritysten yhteistyön sujumattomuus ja että ratkaisua ei voida toimittaa sellaisena, mitä asiakkaalle on luvattu. Eräs haastateltava toteaa hyvän yhteistyön olevan sellainen, jossa yritykset tekevät ja panostavat samalla tavalla.

Yhteenveto

Tässä tutkimuksessa selvitettiin Pohjois-Suomen ja -Ruotsin pk-yritysten kansainvälistymisen mahdollisuuksia ja haasteita. DigiProcess-hankkeen haastatteluiden tuloksena saatiin, että

suomalaisten ja ruotsalaisten kansainvälistymistä ja yhteistyötä on mahdollistanut Pohjoismaisten markkinoiden samankaltaisuus ja toimintaympäristö, joka on lähellä ja vakaa. Pohjoismaiden kulttuuri, lähestymis- ja toimintatavat sekä mahdollinen kumppanuusyhteistyö ja verkostot tulisi ottaa huomioon, jotta yritysosaajat voisivat rakentaa kestäviä ja luottamuksellisia suhteita.

Pk-yritysten yhteistyötä jarruttaa tietämättömyys siitä, miten toimitaan kansainvälisillä markkinoilla molemmiin puoliin rajaa. Siispä on hyvä selvittää, miten Ruotsin ja Suomen markkinoilla toimitaan, miten aloitetaan vientitoiminta, minkälaisia viranomaislupia ja säännöksiä tulee noudattaa. On hyvä selvittää vieraan maan yrityskulttuuria ja erilaisia liiketoiminnan toimintatapoja, jotka tulevat kyseeseen solmittaessa luottamuksellisia yhteistyösuhteita. Toisen maan markkina-alue on todellakin erilainen kuin oman maan markkina-alue ja siellä pätee omat lainalaisuutensa. Kilpailu on joka markkina-alueella kovaa, joten yhteistyö ja toiminta yhteisprojekteissa tai -toimituksissa, joko oman maan pk-yritysten tai kansainvälisillä lähimarkkinoilla olevien pk-yritysten kanssa on yksi vaihtoehto päästä suurempien prosessiteollisuusyritysten kumppaneiksi ja toimittajayrityksiksi. Esiin tulevat haasteet on kyettävä voittamaan ja ydinosaamiset yhdistämään nykypäivän muuttuvassa toimintaympäristössä.

Lähteet

Salminen, V. & Ylhäinen, I. 2022. Team Finland -verkoston arviointi 6.6.2022 Arvioinnin julkistustilaisuus. 4FRONT & Etlätieto. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminta.