



# Hallix-tuotteen vienti ulkomaille

Alexi Røyhkiö

OPINNÄYTETYÖ  
Marraskuu 2023

Yrittäjyys ja tiimijohtaminen

## TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Yrittäjyys ja tiimijohtaminen

RÖHKIÖ, ALEKSI:  
Hallix-tuotteen vienti ulkomaille

Opinnäytetyö 35 sivua  
Marraskuu 2023

---

Opinnäytetyön tavoitteena oli helpottaa toimeksiantajan ulkomaanvientiä. Tarkoituksena oli valmistaa selkeä ohjenuora, josta löytyisi kaikki tarvittava tieto ulkomaanvientiä varten. Toimeksiantajana työssä toimii Kokkolasta kotoisin oleva Hallix Finland Oy.

Opinnäytetyö on laadullinen, koska työssä käytettiin omakohtaista havainnointia haastatteluiden ja kohderyhmien avulla. Tutkimusmenetelmänä käytettiin haastatteluita, sekä työn aikana teoriaa etsittiin jokaiseen osa-alueeseen. Tutkimus eteni johdonmukaisesti ottaen huomioon jokaisen teoria osiossa käsiteltävän aihealueen liittyen ulkomaan vientiin. Työssä päätettiin käsitellä jokaista osa-aluetta, jotta työn tavoite ja tarkoitus toteutuisi onnistuneesti. Haastattelut sujuivat hyvin ottaen huomioon, että ne toteutettiin kesällä pahimpaan loma-aikaan.

Työssä käy ilmi se, että toimeksiantajalla on loistavat mahdollisuudet lähteä toteuttamaan ulkomaanvientiä työssä valmistuneen ohjenuoran mukaisesti. Heillä on apunaan suuri konserni, joka helpottaa asioiden eteenpäin viemistä. Viennin aloittaminen ei ole helppoa ja se vaatii paljon perehtymistä, mutta kokemus tulee vain toteutettujen projektien kautta.

Tulevaisuudessa toimeksiantaja tulee käyttämään työn kirjoittajaa heidän omana vientijohtajanaan, jolle työ tulee toimimaan tarkoituksen mukaisena ohjenuorana hyvin pitkälle tulevaisuuteen. Työstä huolimatta kaikki viennin osa-alueet eivät ole vielä täysin selviä, mutta toimeksiantajan sanojen mukaan vienti prosessin toimivuudelle on annettu aikaa 2 vuotta. Tämän ajanjakson aikana toimeksiantaja yrittää pääsee työtä hyödyntämällä pitkälle omalla vienti osa-alueellaan.

---

vienti, ulkomaankauppa, vientiyrietykset, vientirajoitukset, markkinointi,

## **ABSTRACT**

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Tampere University of Applied Sciences  
Degree Programme in Business Administration  
Entrepreneurship and Team Leadership

RÖYHKIÖ ALEKSI  
Hallix- product export

Bachelor's thesis 35 pages  
November 2023

---

The purpose of the thesis was to facilitate the export of a company's products. The purpose was to produce a clear guide where you could find all the necessary information for exporting abroad. Hallix Finland Oy from Kokkola was the client for the work.

The thesis was conducted as a qualitative research, because the work used personal observation through interviews and target groups. Interviews were used as the research method, and during the work theory was searched for in each area on the internet. The interviews went well considering that they were done in the summer during the busiest vacation time.

The work shows that the client has excellent opportunities to start exporting very soon. They have the help of a large conglomerate, which makes it easier to move things forward. Starting export is not easy and it requires a lot of familiarizations, but the experience comes only through implemented projects.

In the future, the client will use the author of the work as their own export manager, for whom the work will serve as a suitable guideline well into the future. Not all export aspects of the work are completely clear yet, but according to the client, 2 years have been given for the functionality of the export process. During this timeline, the client will move forward a lot with their export and they can use this thesis as help.

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	5
2	TAUSTATIETOA.....	7
	2.1 Mikä on Hallix?.....	7
	2.2 Vienti.....	8
	2.3 Tullaus Euroopassa .....	8
	2.3.1 Tullaus Euroopan ulkopuolelle.....	9
	2.4 Verotus.....	10
	2.5 Työntekijät.....	11
	2.5.1 Kuljettajat.....	12
	2.6 Tavarán määrä ja painorajoitukset.....	13
	2.7 Kuljetusyhtiöt ja heidän kilpailutus .....	14
	2.8 Markkinointi.....	15
	2.8.1 Markkinointi ulkomailla .....	16
	2.9 Hyvän vientipäällikön ominaisuudet.....	17
3	MENETELMÄ .....	19
	3.1 Haastattelutyylit.....	19
	3.1.0 Haastattelukysymykset.....	20
4	ANALYYSI .....	22
	4.1 Haastattelu - Kuljetusyhtiöt .....	22
	4.2 Haastattelu – Työntekijän näkökulma .....	23
	4.3 Haastattelu – Kuinka ulkomaalaisten kanssa tulee toimia? .....	24
	4.4 Haastattelu – Mitä apuja konserni vaatii? .....	25
5	TULOKSET .....	28
6	POHDINTA .....	31
	LÄHTEET.....	32

## 1 JOHDANTO

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii Kokkolassa päätoimipaikkaansa pitävä Hallix Oy. PVC-halleja rakentava Hallix haluaa viedä liiketoimintaansa Eurooppaan jo vuoden 2023 aikana. Yrityksen liikevaihto on noussut lähes kymmeneen miljoonaan euroon, vaikka se perustettiin vasta vuonna 2019. Heidän sloganinaan toimiva ”Better than best” kuvaa heidän työnsä laatua.

Opinnäytetyön toteuttaminen lähti liikkeelle Hallixin kehitystoiveiden kartoituksesta, jonka jälkeen vientikulma nousi hyvinkin nopeasti esiin. Tarkoituksena on luoda heille selkeä ohjenuora, miten heidän tulisi lähteä toteuttamaan ulkomaanvientiä. Opinnäytetyön tavoitteena on helpottaa Hallixin ulkomaanvientiä, jotta he voisivat lähteä toteuttamaan vientiään luottaen tähän keräämääni tietopankkiin. Ohjenuoran rakentamisen tarkoituksena on tehdä tiedon keräämisestä ja hakeemisesta mahdollisimman helppoa firmaan saapuvien vientihenkilöiden puolesta. Toteutan selkeän listauksen asioista, jotka on pakko ottaa huomioon maakohtaisesti, jotta liiketoiminta olisi mahdollisimman kannattavaa ja ongelmaton. Tässä opinnäytetyössä tulee varmasti esille maita tai alueita, joihin olisi kannattavampaa suunnata toisten alueiden sijasta. Esille voi tulla myös tapoja lähteä rakentamaan ulkomaanvientiä, sekä aikataulu viennin aloittamiselle.

Hallixilla on myös tarve vientijohtajalle, joka toimisi yhteyshenkilönä kaikissa vientiprojekteissa. Tällä hetkellä asioita ei oteta käsittelyyn tarpeeksi nopeasti, joka ei ole mieluista taloudellisesti Hallixille, sekä koko Lauralu-konsernille. Renoun mukaan (2023) vienti on tarkoitus aloittaa toden teolla vuoden 2024 alussa, jolloin vientijohtajan tulisi olla mahdollisimman valmis.

Työtä lähdetään toteuttamaan hyvin perinpohjaisesti haastattelemalla jo ulkomaanvientiä toteuttavia yrityksiä, joilta saa arvokasta tietoa käytännön kokemuksesta ja siitä, onko asiat menneet kuten on suunniteltu. Haastattelut tehdään kahdessa osassa, jossa jälkimmäisessä varmistan omien tietojeni paikkansa pitävyyden haastatteluissa. Suurin osa tiedosta löytyy varmasti internetistä, jota pystyn käyttämään hyödykseni. Puheluilla saan myös runsaasti arvokasta tietoa muun muassa Verohallinnolta ja Tullista. Uskon, että läheskään kaikkea tietoa ei voi

löytää internetistä, joten käytän jokaisen mahdollisen keinon kerätä tietoa ja varmistaa sen paikkansa pitävyys.

Työssä pyritään vastaamaan tutkimuskysymyksiin:

- Mitkä ovat tärkeimmät ensi askeleet ulkomaanviennin aloittamisessa? –
- Mitkä maat ovat ensisijaisia kohteita?
- Miten markkinointi vaikuttaa viennin käynnistymiseen?
- Mitä tulevan vientijohtajan tulee tietää viennistä?

## 2 TAUSTATIETOA

### 2.1 Mikä on Hallix?

Yrityksen päätoimiala on konepajateollisuus ja metallityöt, ja yritys on ilmoittanut toimitusalaaluokituksen olevan metallirakenteiden ja niiden osien valmistus (Koodi 25510). (Finder n.d)

Hallix sai alkunsa vuonna 2019 Kokkolassa neljän kaverin voimin. Etenkin toimitusjohtaja Jussi Lampelan muutaman vuosikymmenen kokemus alalta ja myynnistä vauhditti yrityksen alkua huomattavasti. Muiden perustajajäsentien kautta tullut taito ja kokemus esimerkiksi laatu- ja tuotantotehtävistä, rakennesuunnittelusta ja projektijohtamisesta loivat paketin lähteä toteuttamaan ison mittakaavan yritystoimintaa kyseiselle alalle. (Hallix 2022.)

Hallixin visiona ei ole täyttää maailmaa halleilla, vaan tarjota markkinoille hinnaltaan kilpailukykyinen ja maailman laadukkain ratkaisu. Halu tehdä tuotteesta turvallinen ja pitkään säilyvä on heille sydämen asia. Tämän vuoksi tuote valmistetaan markkinoiden parhaista materiaaleista suomalaisena käsityönä. (Hallix 2022.)

Hallix siirtyi yritysfuusiossa osittain ranskalaisen Lauralu-konsernin omistukseen. Tämän avulla he aikovat laajentaa toimintaansa aina Etelä-Eurooppaan ja Afrikkaan asti. Yritysfuusion ansiosta Hallixilla on loistavat mahdollisuudet laajentaa toimintaansa Eurooppaan ja sen ulkopuolelle. Konsernin apu tulevaisuuden laajentamisessa on todella merkittävä, koska heillä on antaa myyntiapua lähes kaikkiin Euroopan maihin. He auttavat myös Hallix -tuotteen markkinoinnissa Suomen ulkopuolella ja osallistuvat kustannuksiin. (Hallix 2022.)

Hallixin tulospöytä on jyrkästi ylöspäin ja tästä syystä heidän mielestään on tärkeää lähteä toteuttamaan ulkomaanvientiä. Heidän mielestään tällaiselle tuotteelle olisi runsaasti kysyntää etenkin Euroopan markkinoilla, jotka ovat todella suuret. Arvio suurista markkinoista perustuu Lauralun tekemään markkinatutkimukseen Euroopan maista, kuten Saksasta, Ranskasta ja Espanjasta. (Renou 2022.)

## 2.2 Vienti

Tässä opinnäytetyössä käsitellään vientiä Suomesta muihin EU-maihin, johon on erilaiset vientisäännöt kuin EU-alueen ulkopuolelle. Muutamassa luvussa käydään läpi EU:n ulkopuolista vientiä, mutta vain pintapuolisesti. Suomesta käsin toimiessa suurin markkina Lauralu konsernin mukaan Hallixin valmistamille PVC-halleille on Euroopassa, jonka vuoksi se on luontainen kohdealue. Kaukaisen tulevaisuuden tavoite on laajentaa toimintaa Euroopan ulkopuolelle, jonka vuoksi sitä sivutaan vain hieman tässä työssä.

Viennillä tarkoitetaan tässä tapauksessa Hallix-hallikokonaisuuden myymistä, viemistä ja asentamista asiakkaalle Suomen ulkopuolelle. Menestyminen vientimarkkinoilla edellyttää kilpailukykyistä hintaa sekä tuotetta. Tulee myös miettiä, mitä lisäarvoa Hallix pystyy tuottamaan, jotta mahdolliset asiakkaat eivät valitse paikallisia toimijoita. Hyvä kielitaito yrityksessä on myös tärkeää ja tietotaito paikallisista tavoista ja säännöksistä. Vientimarkkinat voivat viedä yrityksen aivan uudelle tasolle, koska ulkomaiden markkinat ovat uskomattoman paljon suuremmat kuin Suomen yksinään. Jussi Lampelalta saadun tiedon mukaan, ulkomaan markkinan koko tulisi olemaan noin kymmenen kertaa suurempi Suomeen verrattuna. Tavoitteena Hallixilla on päästä 50 miljoonan euron liikevaihtoon viiden vuoden aikana. (Lampela 2023.)

Euroopan vientimarkkina aukesi pikkuhiljaa vuonna 2020 Korona pandemian jälkeen. Viruksen johdosta viennin arvo tippui 11% vuonna 2020. Vuonna 2021 viennin arvo nousi 16% ja 2022 vuonna 23%. Vuonna 2022 EU:n taloutta kuritti inflaatio ja vientihintojen nousu, jonka jälkeen nousu on pysynyt alle 5%:ssa vuoden 2021 jälkeen. Tavaroiden ja palveluiden viennin arvo oli 121 miljardia euroa vuonna 2022. Bruttokansantuotteessa vastaava luku tarkoittaa 45%. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2023.)

## 2.3 Tullaus Euroopassa

Jos vientitavaraa viedään EU:n tulli- ja veroalueeseen kuuluvaan maahan, on kyse sisäkaupasta eikä siitä tarvitse antaa tullin vienti-ilmoitusta. Myöskään Hallixin viemät tuotteet eivät ole vientirajoitusten alaisia. EU:n sisäisestä viennistä pitää kuitenkin antaa Tullille sisäkaupan Intrastat-ilmoitus. Kaupan arvon pitää kuitenkin olla yli 800 000 euroa, jotta ilmoitus pitäisi antaa. Ilmoituksen syy on lähinnä vientien tilastoimisesta kuukausittain Euroopan Unionille. Intrastat-ilmoituksen kautta tulliviranomainen pystyy myös seuraamaan mahdollisia vientikieltoja- tai rajoituksia. Ilmoitus tulee tehdä aina kuukauden 10 työpäivään mennessä ja sitä varten pystyy tilaamaan Intrastatin ennakkomuistutuksen sähköpostiin kaksi päivää ennen ilmoituksen laatimispäivää. Ilmoitus annetaan Tullin sivuilla Intrastat-ilmoituspalvelussa, jonka jälkeen Tulli ilmoittaa sen eteenpäin EU:lle. Muihin tullattaviin ja verotettaviin asioihin ei tarvitse kiinnittää huomiota sillä Euroopan Unionin tullialueeseen kuuluvat maat soveltavat samaa kauppapolitiikkaa. (Tulli 2023c.)

### **2.3.1 Tullaus Euroopan ulkopuolelle**

Hallixista enimmäisosuuden omistava Lauralu-yhtiö toimii vahvasti Isossa Britanniassa, Espanjassa ja Ranskassa. Näissä maissa on suurin potentiaalia aloittaa ulkomaanvienti, koska konsernilla on paikallista kieltä puhuvia myyjiä, jotka omaavat kokemuksen tässä maassa toimimisesta. Euroopan komission sivut ovat hyvä tiedonhankinta tapa. Sivuilla pystyy hakemaan maa- ja tapauskohtaisesti apua ja sivu antaa sinulle kyseisessä maassa tätä asiaa hoitavan tahon nettisivu osoitteen sekä puhelinnumeron. (European Commission 2023.)

Iso-Britannia on yksi Hallixin suurimmista tulevaisuuden asiakaskohteista, mutta heidän eronsa Euroopan Unionista ja EU:n tullialueesta aiheuttaa erillisiä säännöksiä, jotka pitää ottaa huomioon. Työntekijät pystyvät silti matkustamaan Iso-Britanniaan viisumivapaasti edellyttäen, että heidän passinsa ovat voimassa koko matkan.

Hallixin on myös annettava Tullille vienti-ilmoitus ennen tavaroiden vientiä maahan, joka ei kuulu Euroopan tullialueeseen. Olisi kuitenkin järkevää ilmoittautua viennin rekisteröidyksi asiakkaaksi. Tätä suositellaan kaikille asiakkaille, jotka

vievät EU:n ulkopuolelle yli 5 kertaa vuodessa. Tämän lisäksi pitää hankkia yritykselle EORI-numero, jota tarvitaan tull ilmoituksiin. Rekisteröitynä asiakkaana Hallixilla on laajemmat valtuudet tehdä alkuperäisselvityksiä itse, joista selviää tavaran alkuperä. Viennin tarkoitus ilmoitetaan nelinumeroisella tullimenettelykoodilla ja vienti-ilmoitus tulisi antaa ennen tavaroiden lastaamista. Tavaran on oltava tarkastettavissa vienti-ilmoituksessa mainitussa tavaran sijaintipaikassa. Kun Tulli on lähettänyt luovutus päätöksen ja viennin asiakirjan (EAD eli European Assessment Document), kuljetuksen saa aloittaa. Rahdinkuljettaja vaatii viennin yksilöivän viitteen poistumispaikalla päättääkseen viennin. Tullin saadessa kaikki tarvittavat ilmoitukset ja asiakirjat, tämä vahvistaa viennin. Yritys saa poistumisvahvistetun luovutus päätöksen, joka on tosite arvonlisäverottomasta myynnistä. (Ulkoministeriö 2023.)

## 2.4 Verotus

Hallixin aloittaessa liiketoimintansa, heidän piti rekisteröityä arvonlisäverovelvolliseksi Omaverossa. Arvonlisäverolla tarkoitetaan kulutusveroa, joka maksetaan lähes kaikista palveluista ja tavaroista. Kun yritys laskuttaa myymänsä tavaran tai palvelun, lisätään myyntihintaan arvonlisävero. Kuluttaja maksaa arvonlisäveron osana palvelun tai tuotteen hintaa. Yritys joutuu oman verokauden mukaan ilmoittamaan ja maksamaan arvonlisävero määränsä Verohallintoon. (Verohallinto 2023c.)

Suomi katsotaan tavaran myyntimaaksi silloin, kun Hallixilla on kiinteä toimipaikka Suomessa ja tavaran kuljetus on aloitettu Suomesta. Tavaran myyntikaupassa käytetään usein käännteistä arvonlisäverovelvollisuutta. Eli Myyjänä Hallix ei maksa ALV:ia Suomeen myymästään tuotteesta, mutta ostaja esimerkiksi Ruotsissa maksaa ALV:in omaan kotimaahansa. Mikäli Hallix alkaa tuottamaan myynti materiaalinsa (Hallin osat), jossain muussa Euroopan maassa, joutuvat he rekisteröitymään arvonlisävero velvolliseksi tähän maahan. (Tilisanomat 2015.)

EU:maiden välillä tapahtuvaa ALV-velvollisten välistä tavarakauppaa kutsutaan yhteisökaupaksi. Tällainen yhteisökauppa on yleensä verotonta. Verotonta kauppaa edellyttää se, että tavara kuljetetaan Suomesta toiseen EU-maahan, ostaja on ALV-velvollinen muussa maassa, kuin Suomessa ja heillä on voimassa oleva ALV-numero. Myös toisesta EU-maasta tuotu tavarakauppa on yhteisökauppaa. Tämän jälkeen tulee toimia tässä järjestyksessä (Verohallinto 2023b.):

1. Tavara toimitetaan asiakkaalle myyjän tai ostajan toimesta
2. Lähetä lasku viimeistään toimitusta tapahtuneen kuukauden seuraavana 15.päivänä. Laskutustietojen lisäksi laskuun tulee kirjata ostajan ja myyjän ALV-tunnisteet ja tieto myynnin verottomuudesta ALV 0% (Yhteisömyynti) tai VAT 0% (Intra-Community supply)
3. Tee omaverossa ALV-yhteenvetoilmoitus viimeistään tavaran toimituksen jälkeisen kuukauden 20.päivään mennessä.
4. Tee myös ALV-ilmoitus Omaverossa oman verokautesi mukaan kohtaan ”Tavaroiden myynnit muihin EU-maihin”. Ilmoitukset tulee antaa vain niiltä kuukausilta, kun yritys on tehnyt ulkomaankauppaa. (Verohallinto 2023a.)

Yläpuolelle listatut asiat kuitenkin Hallixin tapauksessa ulkoistetaan kirjanpitäjälle, mutta verotuksesta on tärkeää olla perille itsekkin.

## 2.5 Työntekijät

Hallixin kirjoilla on 30 asentajaa, jotka tekevät asennustyön ja kaiken hallien pysytykseen liittyvän työn paikan päällä. Yksi projekti tarvitsee keskimäärin 5-8 henkilöä asennuspaikalle projektin suuruudesta riippuen. Kaikki työntekijöiden sääntöjä ja heidän etuuksiaan koskevat kohdat tulee ottaa huomioon tarkasti, jotta molempien osapuolten asiat sujuvat mallikkaasti ja sovitussa aikataulussa.

Euroopan Unionin virallisten nettisivujen mukaan rakennusala on ainoa ala, jonka tulee noudattaa kaikkia työlainsäädännön sääntöjä työpäivien määrästä riippumatta. Yritys ei voi lähettää työntekijää, jolla ei ole vakituista työsuhdetta työnantajaan. Perussääntönä työntekijöiden ulkomaan komennuksissa on se, että heillä tulee olla samat työolot ja työehdot, kuin kohdemaassa, joka Hallixilla on Suomi. Hallixin työkeikat eivät pääosin kestä yli kuukautta, joten esimerkiksi palkallisten

vuosilomien vähimmäiskesto ei tarvitse ottaa huomioon, eikä niitä tarvitse pitää komennusmaassa. Sivuilla nousi myös esiin naisten ja miesten välinen tasavertainen kohtelu sekä raskaana olevien naisten suojatoimenpiteet. Työntekijöille tulee olla samat vähimmäislepoajat, enimmäistyöaika, kansallisessa lainsäädännössä käsitelty palkka kuten päivärahat, kilometrikorvaukset. Työntekijöiden ei tarvitse myöskään itse kustantaa majoituksia, ellei näin ole ennalta sovittu.

(Europa 2023.)

Jokaisessa EU-maassa on vähintään yksi yhteyspiste, josta saa lisätietoa työntekijöiden lähettämisestä työkomennukselle ulkomaille. Tämä yhteyspiste valvoo, että kaikki sujuu työehtojen mukaisesti ja raportoi vääränlaisesta toiminnasta.

(Europa 2023.)

Esimerkiksi Ranskan ministeriön sivuilla (Posting of employees n.d.) Sivuilla kerrotaan heidän tarjoavan apua kaikille heidän maahansa saapuville työntekijöille ja työnantajille. Jokainen Euroopan Unionin maa on valmis auttamaan maahansa saapuneita kaikin keinoin. (Europa 2023.)

### **2.5.1 Kuljettajat**

Hallixin hallitoimituksen materiaalit kuten teräs, kankaat ja muut pystytykseen vaadittavat asiat lähetetään aina kuljetusautoilla Suomesta kohti kohdemaata. Pelkästä kuljettajasta tulee tehdä lähettämislmoitus kohdemaahan ennen työjakson alkua Euroopan komission sivuilla (European Comission 2023). Kuljettajalla tulee olla mukana kopio lähettämislmoituksesta, todiste toisessa EU-maassa suoritettavasta kuljetuksesta sekä ajopiirturitiedot. (European Comission 2023.)

Hallixin kuljettajat kuljettavat pääsääntöisesti yli 3,5 tonnin painoisia kuormia, joten heidän on pakko noudattaa tarkkoja ajo- ja lepotaukoja sekä niiden tietojen tallentamista. Nämä kyseiset säännökset ovat pakollisia myös Suomessa. Kuljettajan on myös pakollista palata 4 viikon välein asuinpaikkaansa. Asuinpaikasta käy myös majapaikka, jos kuljettaja on yli neljän viikon työkomennuksella. Pakollisen lepoajan pituus on oltava keskeytyksettä vähintään 45 tuntia.

(European Comission 2023.)

Kuljettajien palkka tulee olla työskentelymaan kansallisten sääntöjen mukainen. Eli työnantajan on mukautettava kuljettajan palkkaa, mikäli kohdemaan palkka on parempi, kuin kotimaan. Esimerkiksi Saksassa kuljettajien minimipalkka on 12 euroa tunnilta, eikä se saa mennä sen alapuolelle edes ulkomaalisilla työntekijöillä. (Europa n.d). Vastaava kuljettajien minimipalkka Suomessa on 14,31 euroa tunnilta. Vähintään kolme vuotta työskennelleen täysperävaunukuljettajan palkka Suomessa on minimissään 16,48 euroa tunnilta. (Polarpro 2023.)

Nämä asiat huomioon ottaen kuljettajan lähettäminen on hyvin vaivatonta eikä sen pitäisi tuottaa ongelmia kokonaisprojektia ajatellen. Hallix omistaa kuljetuskalustoa, joilla hoidetaan Suomen sisällä tapahtuvat kuljetukset. Samalla kalustolla Hallix voi suorittaa vientinsä. Myös kuljettajien työsopimus sallii tällä hetkellä ulkomaankomennukset. Kuljettajien työehtosopimus määrää kuljettajille päivärahaa ja ruokarahaa maasta riippuen 66,70 euroa yhteensä. (Lampela 2023.)

## **2.6 Tavarán määrä ja painorajoitukset**

Jopa Euroopan Unionin maissa on todella paljon erilaisia säännöksiä tiemaksuista ja asioiden hoitamisesta. Viennissä tulee ottaa todella paljon asioita huomioon ja ne tulee olla tiedossa kaikilla projektissa mukana olevilla henkilöillä. EU:n ulkopuolelle lähdetäessä kuljettajalla tulee olla mukana tavaroiden lisäksi viennin saateasiakirja (EAD), joka tulee esittää viimeisellä EU:sta poistumispaikalla. Saateasiakirjan saa tehdyn vienti-ilmoituksen jälkeen. Saateasiakirja sisältää tiedot ylvietävästä tavarasta, sekä sen lähtö- ja määränpää kohteesta. (SE Makinen logistics 2023.)

Yhtenä vientiprojektin lisäkustannuksena on tiemaksut, joita tulee maksaa monessa Euroopan maassa. Jossain maissa maksut hoidetaan käteisellä ja jossain maissa luottokortilla tietyn tieosuuden päätteeksi. Maksuja peritään usein moottoriteilla, moottoriliikenneteilla sekä päätteillä. Esimerkiksi Espanjassa ajettaessa olisi fiksua hommata elektronista maksusysteemiä varten lahetin, joka mahdollistaa tiemaksujen maksamisen pysähtymättä. Lähettimellä pystyy maksamaan

myös muun muassa Iso-Britanniassa, Italiassa ja Portugalissa. Maksut vaihtelevat alueittain sillä Baltian maissa suurin osa teistä ovat Suomen tapaan maksuttomia. Näissä maissa tiemaksuja peritään vain tavarankuljetukseen tarkoitettuilta ajoneuvoilta. Tiemaksun maksaa aina kuljetusyhtiö, kenelle lasku menee automaattisesti. Lähtökohtaisesti tiemaksuja peritään lähes jokaisessa maassa yli 3500 kiloa painavilta ajoneuvoilta, joten tämä tulee ottaa huomioon vientiä suunniteltaessa. (Autoliitto 2023.)

Isojen kuormien kanssa reitti tulee suunnitella huolellisesti, sillä etenkin Euroopassa on runsaasti siltoja, jotka kestävät vain tietyn painotaakan. Projektia suunniteltaessa tulee ottaa huomioon myös maakohtaisesti kuljetuskaluston maksimi painot sekä mitat. Esimerkiksi Ruotsissa yhdistelmä kuljetuksen maksimi pituus on 24,0 metriä ja maksimipaino 60 tonnia. Vastaavasti Norjassa yhdistelmän maksimi pituus on 19 metriä ja paino 60 tonnia. Jokaisessa maassa nämä rajoitukset ovat hieman erilaisia, joten ne tulee ottaa tarkasti huomioon, jotta kaikki ongelmat vältetään. (Autoliitto 2023.)

## **2.7 Kuljetusyhtiöt ja heidän kilpailutus**

Vaikka Hallix kuljettaa myös suurimman osan omista tuotteistaan asennuskohteeseen, on suurimpien projektien alla turvaututtava Suomalaisiin kuljetusyhtiöihin. Kokeneilla kuljetusyhtiöillä on kokemusta ja tietämystä asioiden hoitamisesta ja haasteista ulkomailla. Näiden ulkoistaminen tulee halvemmaksi ottaen huomioon Hallixin henkilökunnan kokemattomuuden viennistä, jota ei ole. Ulkopuolisten kuljetusyhtiöiden hyötynä on heidän vankka kokemuksensa tämän tyyllisistä projekteista ja tietotaito säännöistä ja paikallisista laeista. Kuljetusyhtiöiden välillä on paljon hintaeroja, mutta suurimpana erona ilmenee näkemuserot siitä, miten tietyt asiat tulisi hoitaa. Tulen opinnäytetyön edetessä haastattelemaan kuljetusyhtiöitä ja keräämään heiltä tietoa koko työtä silmällä pitäen.

Lähtökohtaisesti Hallix haluaa kuljetusyhtiön hoitavan mahdollisimman suuren osan kuljetukseen liittyvistä asioista. Moni yhtiö (Transport Hosike Oy, Mikko Saarinen Ky ja ETS Logistics) hoitaakin kaikki mahdolliset luvat ja sopimukset. Tämä kuulostaa erittäin järkevältä miettien hyötyä ajankäytön näkökulmasta.

Moni kuljetusyhtiö painottaa heidän laskevan kerralla pitävän tarjouksen ilman piilokuluja. Tämä olisi erittäin tärkeää Hallixille miettien koko projektin taloutta, koska suurissa projekteissa piilokulut voivat horjuttaa hankkeen kannattavuutta. Kuljetusyhtiöt auttavat myös tavaroiden tullaamisessa ja pitävät huolta yhteydenpidosta kohdemaahan. Monelta saa avaimet käteen-tarjouksen, jossa yhtiö hoitaa kaiken tilaamisesta aina lastauksen purkuun asti. Tarjoukset sisältävät lastauksen suunnittelun, purun, asiapapereiden hoidon ja yhteyden loppuasiakkaaseen. (Transport Hosike 2023.)

Selvittäessäni asiaa, Suomessa ei ole runsaasti kuljetusyhtiöitä, jotka tekevät kuljetuksia maan ulkopuolelle. Tämä toisaalta helpottaa oikean kumppanin löytämistä. Kuljetusyhtiön pyörittäminen ei ole helppoa, mikäli heidän toimintaansa kuuluu ulkomaanvienti. (Saarinen 2023.)

## 2.8 Markkinointi

Tuotteen markkinointi on osa suurempaa kokonaisuutta, joka kietoutuu yrityksen liiketoiminnallisten tavoitteiden ympärille. Liiketoiminnan tavoite on tuoda yritykselle kannattavuutta ja liikevoittoa, jossa markkinointi on suuressa osassa. Markkinointiin investointi on avain liiketoiminnan kasvuun, etenkin nykyaikana, kun sosiaalisella medially on uskomattoman suuri voima. Markkinointi myy myös yritystäsi ihmisten tietoisuuteen ja tuo täten ollen tunnettavuutta, vaikka se ei aina suoraan johtaisi ostotapahtumaksi. On siis tärkeää antaa omasta yrityksestään hyvä kuva sosiaalisessa mediassa, etenkin heijastamalla selkeää auttamisen halua mahdollisiin asiakkaisiin. Markkinointi mahdollistaa liiketoiminnan kasvun ja hyvällä markkinoinnilla voi sitouttaa asiakkaan. (Folcan 2023.)

Markkinointipolku tulee rakentaa siten, että samat mainokset eivät näy jatkuvasti samalle henkilölle, vaan niissä on vaihtelua. Saman mainoksen katsominen alkaa usein vain ärsyttämään, kun taas jatkuvasti uudet virikkeet lisäävät mielenkiintoa. Asiakasta ei tulisi unohtaa myöskään kauppojen jälkeen. Myös ostotapahtuman jälkeisellä markkinoinnilla voit koukuttaa ja sitouttaa asiakkaan tarjoamaasi tuotteeseen. Tällä tavalla onnistut pienellä vaivalla ylläpitämään suhdettasi asiakkaaseen. (Wannado 2023.)

Tehokas mainostaminen parantaa yrityksen tunnettavuutta ja imagoa. Usein asiakkaat tekevät ostopäätöksen myös tunnettavuuden, maineen ja hyvin rakennetun brändin pohjalta. Markkinoinnissa tulisi erottua joukosta ja tuoda oma ainutlaatuinen ääni kuuluviin. Mitä kiinnostavampi mainos, sitä enemmän se herättää mielenkiintoa mahdollisten asiakkaiden silmissä. Markkinoinnin ollessa huolellista, tulee mitata sen kannattavuutta oikeilla mittareilla. Markkinointia pystyy nykypäivänä tekemään hyvin tarkasti kohdentamalla mainokset juuri haluamalle kohderyhmälle. Näiden kohderyhmien vaihtelun ja testaamisen jälkeen tuloksissa näkee sen, mikä kohderyhmä on eniten kiinnostunut mainoksista ja mitkä asiat johtavat eniten suoraan ostotapahtumaan. Näitä mittareita tarkkaillessa, tietää mihin suuntaan markkinoinnin kanssa tulee kulkea. Tuloksien saamisessa kestää aikaa, mutta pitkäjänteinen työ yleensä oikein tehtynä tuottaa tulosta.

(Wannado 2023.)

### **2.8.1 Markkinointi ulkomailla**

Markkinoinnin peruseriaatteet toimivat ulkomailla lähes täysin samalla tavalla, kuin Suomessa. Ulkomailla markkinointiin kannattaa ottaa jokin siihen erikoistunut kumppani mukaan, joka tietää mitä kannattaisi tehdä minkäkin maan kohdalla. Ennen viennin ja sen markkinoinnin aloittamista tulisi kuitenkin ottaa selvää kilpailijoiden tuotteista, sekä pohtia omia resursseja. Yllä mainitun kappaleen mukaisesti myös ulkomailla markkinointi vaatii pitkäjänteistä työtä. Suurin osa alueista vaatii omanlaisensa markkinointistrategian. Esimerkiksi lumisessa maastossa otetut hallikuvat eivät toimi Ranskassa, jossa lunta nähdään harvoin. Mainostajan tekijän siis tulee olla perillä niistä asioista, jotka toimivat hyvänä houkuttimena missäkin kohteessa. (Kanava 2023.)

Rahoituksen puolesta markkinoinnin kustannukset tulisi ottaa hyvissä ajoin huomioon. Markkinoinnin aloitus vaatii yritykseltä niin taloudellisia, sekä henkisiä resursseja. On järkevää sijoittaa rahat oikealle markkina-alueelle, eikä ampua haulikolla ympäriinsä ja toivoa osuvansa edes johonkin. On järkevää myös selvittää se, että toimiiko halutulla alueella markkinointi Englannin vai paikallisen maan

kielellä. (Wannado n.d). Tämän ratkaisee se, että joutuuko yritys etsimään itselleen tulkin markkinointia varten, vai selviävätkö se Englannilla. Kuten Suomesakin, ulkomailla mainostaessa tulee huomioida mahdollisen asiakkaan käyttämät hakusanat nettisivuane etsiessään. Usein näitä hakusanoja käytetään asiakkaan omalla kielellä, jolloin hakusanojen tulee ohjata asiakas teidän sivuilenne. Hakusana analyysi on järkevä tehdä niin Suomessa, kuin ulkomailla. Hakusana tutkimuksessa tutkitaan mahdollisten asiakkaiden käyttämät hakusanat, joilla Hallixin kaltaisia tuotteita etsitään internetistä. Hallixin sivustoa voidaan nostaa ylöspäin listassa hakusanaa käytettäessä. (Kanava 2023.)

Yrityksen kotisivujen domain tulisi olla markkinoitavan maan oma, sekä sivujen tulisi olla käännetty tämän kyseisen maan omalle kielelle. Esimerkiksi Hallix.fi tulisi löytyä saksalaisen hakiessa hallix.de osoitteella. Tämä nostaa asiakkaan luottamusta yritystä kohtaan. Käännetyt verkkosivut tulee olla huolellisesti tehty, jolloin sivustolle ei jää otsikoita tai muita kategorioita Suomen kielelle.

(OP media 2019.)

## **2.9 Hyvän vientipäällikön ominaisuudet**

Ulkomaanviennin aloittaminen vaatii usein myös vientipäällikön. Vientipäällikön tehtävänä on olla vastuussa kaikesta ulkomaille tapahtuvasta kaupankäynnistä, sekä suhteista asiakkaisiin ja yhteistyökumppaneihin. Hänen tulee olla myös perillä jokaisesta projektin yksityiskohdasta aina tuotteen tilaamisesta, sen viimeistelyyn asti. Vientipäällikkö toimii viestinvälittäjänä ja yhteyshenkilönä asiakkaan ja tuotteen toimittavan firman välillä. Hänen tulee myös ymmärtää kaupankäynnin kannattavuus, jolloin yritys ei tee tappiota viennillään. Viennin ideana on kasvattaa yrityksen toimintaa Suomea isommalle markkina-alueelle. Hyvä vientijohtaja voi siis tuoda uskomattoman paljon lisäarvoa yritykselle hyvinkin nopeasti. (Cogoport n.d.)

Vientipäällikön työ ei ole helppo ja hänen tarvitsee osata monia erilaisia taitoja. Kuten aikaisemmassa kappaleessa kerrottiin hänen pitää ymmärtää, milloin kaupankäynti on kannattavaa. Kilpailijoiden hintatason ja projektin ylimääräisten kus-

tannuksien ollessa tiedossa, on helpompaa laatia budjetti ja hinnoittelutaso vientiprojekteille. Vientipäällikön pitää osata hyvin englantia, sekä oppia oman alansa sanasto. Hyvällä Englannin kielellä ja sanastolla, vältetään useilta väärinymmärryksiltä asiakkaan ja yhteistyökumppanin kanssa. Kielen lisäksi, hänen pitää osata etsiä kohdemaasta oikeat yhteistyökumppanit projekteihinsa. Näiden yhteyksien vahvistamiseksi vientipäällikön tulee olla ulospäin suuntautunut ja aidosti kiinnostunut työnsä sujuvuudesta.

Työn sujuvuutta etenkin kokemuksen karttuessa vie eteenpäin, jos vientipäällikkö osaa olla analyttinen. Tietojen kerääminen ja datan analysointi luo ymmärryksen hinnoittelulle tulevaisuudessa. Hänen tulee olla myös perillä ulkomaan markkinoinnin keräämästä datasta, jonka avulla parhaat kohdealueet löytyvät. Vientipäällikön on oltava luotettava henkilö, johon projektissa mukana olevat henkilöt, sekä yrityksen johto luottavat. Ulkomaan projektit ovat usein vaativia, joten luottamus, sekä päällikön mukautumiskyky ovat tärkeitä. Kaikki asiat eivät tule memään aina samalla tavalla, vaan ulkomailla muuttuvia tekijöitä on enemmän, kuin Suomessa. Myös jatkuvasti muuttuvaan teknologiaan on opittava mukautumaan. Yhä isommissa ja isommissa projekteissa myös stressinhallinta kyky leikkii suurta roolia. Vientiprojekteissa on yhä enemmän muuttuvia tekijöitä, joidenka vuoksi päällikön tulee tehdä nopeitakin ratkaisuja paineen alla. Rauhallisuus ja hyvät kommunikointitaidot ovat siis avain asemassa. (Cogoport n.d.)

### 3 MENETELMÄ

#### 3.1 Haastattelutyylit

Tein yhden haastattelun sähköpostilla, yhden kasvotusten ja kolme puhelinhaastatteluina. Kaikki haastattelut Lauralu konsernin toimitusjohtaja Mathieu Renoun haastattelua lukuun ottamatta olivat avoimia haastatteluita. Mielestäni avoimissa haastatteluissa pääsee paremmin itse haastateltavana kiinni siihen, mitä haastateltava sanoo ja pystyy esittämään tarkentavia lisäkysymyksiä, jotka voivat olla arvokkaita tutkimukselle. Vain yksi haastatteluistani oli strukturoitu, koska en saanut kyseistä henkilöä kiinni aikatauluhaasteiden vuoksi. Valitsin nämä haastattelumetodit kirjallisen haastattelun edelle sen vuoksi, koska pystyin esittämään paremmin jatkokysymyksiä aiheisiin liittyen, sekä olemaan spontaanimpi. Nämä tehdyt haastattelut edistävät työni tavoitteen ja tarkoituksen täyttymistä, eli selkeän ohjenuoran valmistamista Hallixille, joka auttaisi heitä viennissä. Tykkään luoda haastatteluissa tietynlaisen yhteyden toiseen osapuoleen, jolloin hänen on helpompaa antaa itsestään enemmän irti. Haastattelut olivat pitkiä, johon sisältyi myös runsaasti opettelua ja paneutumista syvemmälle kyseisiin kysymyksiin ja aiheisiin. Tein myös taustatutkimusta yrityksistä, sekä heidän liiketoiminnastaan, jolloin haastattelut olivat luontaisempia.

Työ on suurimmalta osin kvalitatiivinen tutkimus, koska työssä käytettiin omakohdasta havainnointia haastatteluiden ja kohderyhmien avulla. Kuvasin ennalta työn kulkusuunnan ja olen pysynyt siinä. Työssä on kvalitatiivisen tutkimuksen piirteitä, sillä toteutin monia haastatteluita työtä varten, eikä näitä tietoja ollut saatavilla valmiista aineistosta.

Haastatteluissa käytin lähes jokaisessa teoria- osiossa käsiteltävien aihealueiden ammattilaisia hyödykseni ja sain kaikkiin ennalta laatimiini kysymyksiin vastaukset työn tavoitteiden mukaisesti. Verotukseen ja tullaukseen liittyvistä asioista olin yhteydessä Tullin asiakaspalveluun, jossa kerrottiin hyvin pitkälti jo valmiiksi asiat, jotka olin selvittänyt internetistä teoria osioon. Oli kuitenkin tärkeää saada itselleni varmistus oman tutkimustyön paikkansa pitävyydestä alan ammattilaiselta.

Haastattelin vanhaa rallimekaanikko Asko Hautamäkeä. Hän omaa kokemuksen pitkistäkin ulkomaan keikoista kuljettajana monista Euroopan maista. Hänen kokemuksensa tuo lisäarvoa työlle, koska koetut asiat tuovat lisätietoa teoria osion rinnalle. Hän kertoi todella yksityiskohtaisestikin kuljettajan työn positiivisista ja negatiivisista puolista. Pidin myös arvokkaana työn kannalta haastatella häntä, koska koin käytännön kokemuksen tuovan runsaasti lisäarvoa työhöni.

Tein yhden ainoan haastattelun kasvotusten Aleksii Partion kanssa, joka on osastajana Suojain Group Oy- nimisessä yrityksessä. He toimivat työvaatteiden maahantuojana ja täten omaavat todella runsaan kokemuksen ulkomaalaisten asiakkaiden ja kumppaneiden kanssa toimimisesta. Vientiä aloittaessa on tärkeää olla perillä mahdollisista kulttuurieroista eri maiden välillä sekä toimintatavoista. Tämä haastattelu avasi silmiäni niistä haasteista, joista tulee olla tietoinen, jotta projektit ja ihmissuhteet ovat kestäviä.

Tietoa kuljetusyhtiön näkökulmasta kertoi Mikko Kuusisto, joka on kuljettanut erikoiskuljetuksia jo useiden vuosikymmenien ajan ympäri maailmaa. Keskustelumme oli pitkä ja erittäin antoisa. Olen varma, että tämä voisi olla potentiaalinen yhteistyökumppani ulkomaan kuljetuksia varten, koska heillä on vuosikymmenien kokemus kyseisestä alasta ja sen haasteista.

Viimeisimpänä haastattelin Lauralu- konsernin toimitusjohtaja Mathieu Renouta. Häneltä löysin uudenlaista tietoa, jota ei ollut teoria osiossa jo käsitelty. Hänen kanssaan puhelin palaverissa sain tietoa siitä, mitä hän ajattelee tuotteesta ja kuinka se sopii heidän myynti tiimeilleen ympäri Euroopan. Kävimme läpi myös asioita, joita tulee tapahtua ennen viennin aloittamista, jotta siitä tulisi mahdollisimman menestyksekkästä.

### **3.1.0 Haastattelukysymykset**

Haastatteluissa käytettiin paljon suoria kysymyksiä, jotka listasin tämän kappaleen alapuolelle, mutta osa niistä pohjautui molemmin puoleiseen keskusteluun,

jossa käytin jo löytämäni tietoa. Tavoitteeni oli selvittää eri kompastuskivet tietyissä maissa sekä ihan yksityiskohtaisissa asioissa, jotta saan parhaan mahdollisen hyödyn työn päätavoitetta eli viennin helpottamista varten. Alla olevassa listauksessa on kysymykset, joita käytin.

### Tulli

1. Millaisia asiakirjoja kuljetuksen mukana tulee olla Euroopan sisällä kulkiessa?
2. Millaisia asiakirjoja kuljetuksen mukana tulee olla Euroopan ulkopuolella kulkiessa?
3. Kuinka helppo on täyttää vienti-ilmoitus?
4. Millaisella aikataululla ilmoitukset tulisi täyttää?

### Käytännön haasteet (Mikko Saarinen Ky ja Asko Hautamäki)

1. Käytännön vinkkejä haasteista selviämiseen ulkomailla?
2. Miten asiakkaan tulisi olla mukana, kun kuljetuksen hoitaa kuljetusyhtiö?
3. Tuliko jokin asia yllätyksenä?
4. Sisältävätkö tarjoukset aina tieliikenne- ja painomaksut, eikä tarjoukseen tule lisää piilokustannuksia?
5. Kuinka pitkään ulkomaan kuljetuksen suunnittelussa kestää?
6. Millaisia ongelmia olette kohdanneet?
7. Miten kuljettajien tulee valmistautua ulkomaan kuljetukseen?
8. Mitkä maat ovat lainsäädännöltään haasteellisimpia?
9. Mitä kuljettajan/työntekijän tulee ottaa huomioon komennuksella?

### Ulkomaalaisten kanssa toimiminen (Aleksi Partio)

1. Mitä erilaisia riskejä on ulkomaalaisten kanssa toimimisessa?
2. Miten nämä riskit saadaan minimoitua ja mahdollisesti vältettyä?
3. Millaiset varoitusmerkit tulisi ottaa huomioon toisessa ihmisessä?

### Haasteet ulkomaan myynnissä (Mathieu Renou)

1. Mitkä ovat mielestäsi isoimmat haasteet Hallix -tuotteen myymisessä Suomen ulkopuolelle?
2. Minkälaisia työkaluja myyntiä varten tarvitsette Hallixilta?
3. Oletko törmännyt samanlaisiin tuotteisiin Euroopassa?
4. Millaisia toimenpiteitä viennin aloittaminen mielestäsi vaatii?

## 4 ANALYYSI

### 4.1 Haastattelu - Kuljetusyhtiöt

Haastattelussa Kuljetusyhtiö Mikko Saarinen Ky:n kanssa selvisi todella paljon asioita, joita en ollut teorian hakemisessa osannut ottaa huomioon. Oli tärkeää tutkimuksen kannalta olla yhteydessä kuljetusyhtiöön, jolla on käytännön kokemusta tällaisesta työstä. Kuljetusyhtiöt olivat hyvin avoimia heitä kohdanneista haasteista, mutta huomasin, että aivan kaikkea ei kerrottu. Yritin kysellä heitä kohdanneista haasteista, jotka olisi voitu välttää selvitystyöllä. Kysyin myös heidän tekemistään virheistä, mutta kumpaakaan näitä asioita ei ollut tullut vastaan. Ymmärrän tietysti, että samalla he yrittivät myydä omaa palveluaan Hallixille.

Haastateltavat kuljetusyhtiön omistajat kertoivat, että tarkka selvitystyö on kaikista tärkein asia projektin onnistumisen kannalta. Heille oli ensimmäisillä keikoillaan tullut yllätyksiä muun muassa eri maiden painorajoituksista ja kuormien leveydestä. Esimerkiksi Viroon ajettaessa kuljetusyhtiön tulee hakea kuljetuslupaa, jos kuljetuksen leveys on yli kolme metriä. Vastaavaan lupaan Ruotsissa leveyden tulee olla yli kolme ja puoli metriä. Ruotsissa myös yli kolme metriä ja kymmenen senttiä leveät kuljetukset tarvitsevat saattoauton. Heidän mukaansa kaikkia kyseisiä lakeja ei löydy netistä kaivamalla, vaan tulisi olla yhteydessä kohdemaahan. On siis sanomattakin selvää, että taustatyöt tulee tehdä huolellisesti, mutta näiden asioiden kanssa ei tarvitse stressata, jos käyttää ulkopuolista apua kuljetuksissa. (Saarinen 2023.)

Paikallisen maan tieliikenne instanssi auttaa puhelimitse ja sähköpostitse erilaisien sääntöjen kanssa. Sieltä tulee myös hakea kuljetuslupaa, jos lastin massa ylittää maan rajan. Suomessa ja Virossa tämän maksimimassan ero on yhdeksän tonnia ja raja saattaa heittää muutamilla tonneilla riippuen maasta. Massan mennessä tietyn rajan yli, siitä tehdään lupahakemus kohdemaahan, josta he hyväksyttäessään antavat tietyn reitin lastin kuljettamista varten. Tähän reittiin on otettu huomioon kaikki painorajoitetut sillat ja tieosuudet. Monessa maassa luvan saaminen saattaa kestää. Esimerkiksi Saksassa luvan saamisessa kestää yleensä kolmesta neljään viikkoa. Saksa on myös siitä hankala maa, että siellä erikoiskuljetuksia saa ajaa vain yöllä. (Saarinen 2023.)

Tiemaksut ovat helppo hoitaa, sillä kuljetusauton tuulilasiin voidaan ostaa lukijalaite, joka lukee tiemaksut automaattisesti joutumatta pysähtymään.

(Saarinen 2023.)

Sain haastatteluista sellaista tietoa, jota ei mainittu muun muassa Verohallinnon tai Suomi.fi -sivuilla. Oli myös vaikeaa löytää luotettavaa tietoa esimerkiksi maa-kohtaisista säännöistä kuljetuksien painoihin ja rajoituksiin liittyen. Haastattelussa sain selville, että monessa maassa on käytössä päivämaksu teiden osalta. Eli saat ajaa rajattomasti yhtä päivämaksua vastaan. Osassa maissa maksut ovat tiepohjaisia, eli suunnittelemalla reitin huollella, voi säästää rutkasti rahaa pelkkien tiemaksujen osalta. Auton euroluokitus tuli minulle täysin uutena asiana. Hetken selvittelytyön jälkeen sain selville, että auton euroluokitus tarkoittaa auton saasteluokitusta. Esimerkiksi kaasuauto kuuluu euroluokitus 6- luokkaan ja vanhemmat polttomoottoriautot kuuluvat euroluokitus 3- luokkaan.

(Saarinen 2023.)

Vinkeiksi sain tavaroiden pakkaamisen ja huolellisen suunnittelun reitille. Kaikki tavaran kuljetukset tulee suunnitella siten, että mahdollisimman paljon tavaraa mahtuu yhteen kuljetusautoon. Tiiviillä pakkaamisella voidaan säästää paljon rahaa ja ylimääräistä vaivaa. Ulkomailla tavaroiden purkamispaikat tulee selvittää huolella. Nämä asiat ovat tietysti sellaisia, joita Hallix on varmasti miettinyt myös Suomessa, mutta ne vaativat erityistä tarkkuutta ulkomailla. Jos tavaroiden kuljetus otetaan toiselta yhtiöltä, tulee heidän sopia keskenään hoidettavista asioista. Hoidettavien asioiden määrän ulkoistaminen pienentää kuljetusyhtiön loppu laskua, mutta tuo paljon lisävaivaa Hallixin henkilöstölle. (Saarinen 2023.)

## **4.2 Haastattelu – Työntekijän näkökulma**

Haastattelussani Asko Hautamäen kanssa kävimme läpi haasteita ja kompastuskiviä, joita ulkomaan työmatkoilla tulee. Hän on nähnyt paljon myös koneasentajien hyviä ja huonoja päiviä, joten osasi kertoa tarinan molemmat puolet.

Hautamäki halusi kertoa, että asenne ratkaisee hurjasti. On opeteltava paljon uusia asioita. Paikallisten kulttuuri tulee tiedostaa, sekä englannin kielen opettelu on

elintärkeää. Hautamäen sanoin: vanhemman luokan kansalaiset eivät valitettavasti usein osaa Suomen lisäksi muuta kieltä ja tämä voisi koitua ongelmaksi ulkomailla. Hänen kokemuksiansa mukaan työntekijä ei voi olettaa työnantajan antavan tarkkaa ohjeistusta jokaiseen asiaan, vaan heidän tulee olla oma-aloitteisia. Kuljettajien tulee tietää jokaisen maan säännöt ja toimintatavat, sekä työntekijöiden myös. Hautamäen mukaan he ovat vastuussa itsestään ja on huomattavasti rennompaa olla työkomennuksella, kun ei tarvitse vaivata esimiehen päätä jatkuvilla pikku asioilla. Hautamäki kertoi tämän erottavan hyvän työntekijän hieman kehnommasta. (Hautamäki 2023.)

Hänen mukaansa tulee olla myös erittäin varovainen liikkumisissaan ja tekemisissään. Suomessa olemme tottuneet turvalliseen ja vapaaseen ilmapiiriin niin kaupungin vilinässä, kuin rauhallisilla sivukaduilla. Harvoin kannattaa olla reissussa yksin, koska tällöin onnettomuuden riski kasvaa isommaksi. (Hautamäki 2023.)

Haastattelun jälkipuolisko kuitenkin kääntyi positiivisempaan suuntaan. Ulkomaisilla työkomennuksilla pääsee usein erilaisiin kohteisiin ja kaupunkeihin, joissa tuskin tulisi lomalla käytyä. Tällöin kokemuksetkin ovat erilaisia, eikä niitä usein pysty edes ennalta arvaamaan. Pienet kylät, niiden ravintolat, hiekkarannat ja tuotteet usein sykehdyttävät eri tavalla. Ikävien asioiden tulee olla takaraivossa, mutta ei jatkuvasti mielessä, koska lähtökohtaisesti tulee keskittyä positiivisiin asioihin. Näin ollen työkomennuksista nauttii enemmän. (Hautamäki 2023.)

### **4.3 Haastattelu – Kuinka ulkomaalaisten kanssa tulee toimia?**

Suomessa olemme tottuneet tietynlaiseen kulttuuriin ja tapoihin, joista haluamme perisuomalaisesti pitää tiukasti kiinni. Kulttuurissamme kunnioitetaan myös toistemme aikaa eri tavalla, kuin joissain muissa maissa ja käytöstavat eroavat huomattavasti. Suomessa olemme rehellisiä ja täsmällisiä, sekä luotamme hyvinkin helposti toisiimme. (InfoFinland n.d). Pääsin kasvotusten haastattelemaan maa-

hantuonnin ammattilaista Aleksi Partiota, joka omalla yrityksellään on päivittäisessä yhteistyössä eurooppalaisten ja sen ulkopuolelta tulevien asiakkaidensa kanssa.

Alexi kertoi siitä, kuinka hänellä on ollut hankaluuksia löytää yhteisiä aikoja palavereille, koska asiakkaat maasta riippuen eivät noudata annettuja aikatauluja. Joidenkin tapaamisien alkamisajankohdat ovat venyneet useilla tunneilla, koska on tapana olla ilmoittamatta myöhästymisestä tai ajankohdan sopimisella ei ole mitään merkitystä. Olemme Suomessa hyvin aikatauluorientoituneita, joten nämä kulttuurilliset erot voivat viivästyttää muita päivän sovittuja tapaamisia. Kielimuuri on kuulemma suurin hankaloittava tekijä, joka voi pilata lähes koko projektin. On todella suuri todennäköisyys, että vastaanottaja ymmärtää tarkoituksen tai jopa sanomasi asian täysin väärin. Aleksin mukaan jokainen asia tulisi varmistaa vähintään kolme kertaa ja lopuksi käydä vielä kaikki kohta kohdalta läpi, jotta väärinymmärryksiltä selvitään. (Partio 2023.)

Nämä riskit saadaan minimoitua tekemällä hyvät pohjatyöt ja kartoittamalla kokemusta ulkomaalaisten kanssa toimimisesta. On erittäin tärkeää löytää projekteihin kohdemaasta kumppani, johon syntyy luottamussuhde. Jonkin ajan kuluttua tunnette toisenne, jolloin väärinymmärrysten riski vähenee ja olette tietoisia toistenne säännöistä ja periaatteista. On tärkeää ylläpitää näitä suhteita hyvin, koska luotettavien kumppanien löytäminen ei ole helppoa. Tällaiset kumppanit pystyvät jopa pelastamaan sinut pulasta ja olemaan apuna. Heiltä saat vastauksia Englannin kielellä sinua askarruttaviin asioihin, ja he usein toimivat apuna myös niin sanotusti oman roolinsa ulkopuolella. (Partio 2023.)

#### **4.4 Haastattelu – Mitä apuja konserni vaatii?**

Lauralun toimitusjohtaja Renoulla on selkä kuva siitä, mitä hän ja konsernin henkilöstö haluavat viennin aloittamiselta. Tätä kuvaa avaan lisää tässä osiossa. Olennainen osa viennin aloittamista on kuitenkin koko Lauralu konsernin apu ja heidän tarpeensa, jotta vienti projekti saadaan parhaalla mahdollisella tavalla aloitettua. Haastattelin Lauralun toimitusjohtaja Mathieu Renouta ja esitin kysymyksiä liittyen siihen, mitä he tarvitsevat Hallixilta, jotta vienti saadaan aloitettua.

Renou kertoi aiheen olevan yhä tuore myös hänelle, mutta Hallixilla tulisi hänen mukaansa olla yksi vientihenkilö, joka toimisi yhteyshenkilönä kaikissa asioissa heidän kanssaan. Hän kertoi, että asioihin ei tule tarpeeksi nopeasti vastauksia, joka kertoo henkilöstöpulasta verrattuna töiden määrään. Hallixin toimitusjohtaja Jussi Lampela on keskustellut kanssani asiasta ja päätimme minun toimivan vientihenkilön roolissa vuoden 2024 alusta alkaen. Tämä oli Renoun mielestä hyvä idea, koska vienti on tarkoitus potkaista käyntiin toden teolla. (Renou 2023.)

Renou kertoi, kuinka paikalliset myyntitiimit kaipaisivat kipeästi koulutuksia Hallixin tuotteista. Myyntitiimeille on tärkeää tiedostaa tuotteen teknilliset seikat, sekä opetella tunnistamaan, milloin tarjota Hallixin teräsrunkohallia ja milloin Lauralun alumiinirunkoista hallia. Tähän ratkaisuna Renou ehdotti suoraa yhteystietoa Hallixin suunnittelu tiimiin, jotka voisivat vastata heitä askarruttaviin kysymyksiin lyhyellä varoitusajalla. Myyntitiimit tarvitsevat myös kunnolliset myyntiavusteet, kuten mainosvideot, referenssikuvat sekä markkinointikansiot, josta löytää kaiken tarvittavan materiaalin. Hän kertoi haasteena olevan myös referenssikohteiden vähäisyyden Suomen ulkopuolella, mutta uskoi hyvän myyntikoulutuksen ja materiaalien auttavan ensimmäisten kohteiden myynnissä. Myyntikoulutuksena hän ehdotti online koulutuksia tietyn väliajoin ja tämä kuulosti hyvältä idealta. (Renou 2023.)

Renou kertoo olevansa tietoinen monenlaisista teräsrunkoisista rakennuksista Euroopassa, mutta ei ole koskaan törmännyt yhtä laadukkaisiin kohteisiin, kuin Hallixin rakentamat. Tätä tulisi käyttää hyödyksi markkinoinnissa, sekä antaa myyntitiimeille vinkkejä tämän asian painottamiseen myyntitilanteissa. Hän kertoi tietävänsä muutamia isoja kilpailijoita, kuten Besthall ja Spantech, mutta tietää Hallixin laadun olevan korkeimmalla tasolla verrattuna näihin kilpailijoihin. (Renou 2023.)

Epäselväksi haastattelusta jäi vielä se, että haluaako Hallix kouluttaa eurooppalaisia asentajia vai lähetetäänkö suomalaiset asentajat aina ulkomaille työkohteeseen. Renou sanoi heidän asentajiensa tarvitsevan asennus koulutuksia, mutta tämän asian linjaus pitää selvittää. Renou toivoo myös, että myöhemmin

keskusteltaisiin kohteiden hinnoittelusta, jotta tuote olisi edelleen kilpailukykyinen. Hän toivoo, että saamme myös yhdessä selkeäksi kaikki markkinointimateriaali kansiot ja tiedot tuotteen teknisestä puolesta. Tuotteen markkinointi tulee olemaan isossa osassa myyntiä, jonka vuoksi tasaisin väliajoin järjestetyt palaverit liittyen tähän olisi hänen mielestään tarpeellisia. (Renou 2023.)

## 5 TULOKSET

### 5.1 Ennen viennin aloittamista

Teorian ja haastattelujen perusteella voidaan todeta, että ennen viennin aloittamista Hallix tarvitsee henkilön, joka ottaa itselleen täyden vastuun vientiprojekteista ja tämän osa-alueen kehittämisestä sekä viemisestä oikeaan suuntaan. Vientipäällikön tulee itse olla perillä jokaisesta vientiin liittyvästä osa-alueesta, jolloin häneen pystytään luottamaan. Hyvä vientipäällikkö tuo arvoa vientiin myös omalla analyttisyydellään, koska mahdollisuuksien laskelmointi vähentää virheiden mahdollisuuksia. Vientipäällikön sekä muiden vientiprojekteihin osallistuvien henkilöiden tulee tietää kaikki asiat kohdemaan verotuksesta, tullauksesta, sekä palvelupolusta. Kohdemaasta tulisi löytää myös luotettavat kumppanit, joiden kanssa projektia viedään eteenpäin. Paikallisella kielellä toimivat henkilöt auttavat projektin sujuvuudessa sekä väärinymmärryksien minimoimisessa.

Eritoten haastattelussa Renoun kanssa tuli esille, että Hallixin tulisi yhdessä Lauralun kanssa miettiä useita asioita läpi ja hyödyntää heidän tuomaansa tukea. Heidän tulisi miettiä sitä, miten ja missä tuotetta markkinoidaan. Markkinointitiimin pitää tuntea tuote ja hyvät markkina-alueet, jossa markkinarako olisi mahdollisimman suuri. Tehokkaan markkinoinnin jälkeen Lauralun paikalliset myyjät tulee kouluttaa hyvin perille tuotteesta. Tämä auttaa heitä olemaan uskottavia, mutta myös tajuamaan sen, milloin kaupata Lauralun tuotteiden sijaan Hallixia. Vientipäällikön tulee ottaa roolia kouluttamisesta ja hyvistä väleistä myyjiin. Jatkuva tiedon kehittäminen on tärkeää onnistuneiden myyntien kannalta.

Hallixin ja Lauralun pitää selvittää paikalliset hintatasot, jolloin on helpompaa hinnoitella tuote kullekin markkinalle. Hinta pitää olla sellainen, josta jää voittoa sekä Hallixille, että Lauralulle. Hinnan ollessa kaikille selkeä, mietitään yhdessä ensimmäiset kohteet, minne tuotetta aletaan myymään. Mielestäni ensimmäisinä kohdemaina pitäisi olla Ranska, Espanja, Iso-Britannia ja Ukraina. Kolme ensimmäistä maata sen vuoksi, koska Lauralulla on jokaisessa maassa oma myyntitiiminsä, joka tuntee paikallisen markkinan ja kielen. Näillä kolmella maalla viennin aloittaminen olisi helpompaa paikallisuuden ja konsernin avun ansiosta. Myös markkinointi on luontaista aloittaa näistä maista, sillä konsernilla on osaamista

paikallisesta kielestä, sekä paikalliset markkinointijohtajat. Listasin Ukrainan, koska sodan loputtua maata aletaan rakentamaan takaisin jaloilleen. Hallix tuotteenä sopisi loistavasti sinne, koska hallit ovat hinta- laatusuhteeltaan loistavia, sekä erittäin nopeita pystyttää. Hallix-hallit ovat myös siirrettävissä paikasta toiseen, jolloin samaa hallia voidaan hyödyntää monissa eri kohteissa esimerkiksi korjaamistöissä. Ukrainan mahdollisuutta tulisi alkaa selvittämään mahdollisimman pian.

Myös Hallixin omien työntekijöiden halukkuus ulkomaisiin projekteihin pitää selvittää. Kuljettajien ja työntekijöiden koulutus ulkomaita varten on tärkeää, sekä heidän tulee olla tietoisia omista työehto sopimuksistaan ja oikeuksistaan. Tulee myös selvittää se, että hoitaako Hallix itse kuljetukset ulkomaille vai ulkoistaanko ne suomalaisille yhteistyökumppaneille. Haastatteluista (Lampela & Saarinen. 2023.) saamieni tietojen perusteella Hallixin tulisi aluksi käyttää kokenutta kuljetusliikettä apuna viennin aloittamisessa. Logististen asioiden selvittämiseen ja opetteluun menisi liikaa aikaa Hallixin omalta väestöltä. Yhteisten kokemusten kautta Hallix saisi tietoon eri maissa tarvittavat tiedot kuljetuksen sujuvuuden osalta.

## **5.2 Viennin käynnistyttä**

Teorian osioin perusteella markkinointi on vahvassa osassa viennin aloittamista onnistuneesti. Aloittaakseen viennin ulkomaille, Hallixin tulee kerätä dataa markkinoinnin tuloksista ja saada selville oikea kohdealue ja kohderyhmä. Markkinointia pitää myös jatkuvasti tunnustella ja muutella, jolloin voi löytyä uusia mielenkiintoisia alueita, joihin suunnata seuraavaksi. Aloitettua markkinoinnin, sitä ei tulisi lopettaa missään vaiheessa. Markkinoinnin tavoitteena Hallixilla tulisi löytää jatkuvasti uusia asiakkaita uusilta alueilta, jotta markkinointia ja tämän kautta kysyntää pystyisi kasvattamaan entisestään, joka taas kasvattaa tuotteen myyntiä.

Kuten aikaisemmassa luvussa kerroin, vienti tulisi aloittaa maihin, joissa Lauralla on vahva jalansija. Tämän avulla ulkomaan vientiä pystyisi koeponnistamaan hieman turvallisemmin, kuin maassa, jossa ei juurikaan ole turvallisia kontakteja ja apua tarjolla. Lauralla on haastattelujen mukaan selkeä halu aloittaa

vienti näihin heille läheisiin maihin. Mielestäni tätä toivetta tulisi kuunnella tarkasti, mutta neuvottelut provisioiden jaosta ja tulevista mahdollisista muutoksista ovat varmasti pitkiä.

Viennin käynnistyttyä analytiikan kerääminen ja uusien asioiden mieleen painaminen on tärkeää. Jokaisessa maassa säännökset eroavat toisistaan, mutta onnistuneiden vientiprojektien kautta koko Hallixin vientitiimi on perillä jatkossa tarvittavista asioista. Uuden oppiminen vie aikaa, mutta säästää sitä runsaasti tulevaisuudessa, mikäli on valmis sisäistämään kaiken. Palautteen kerääminen myös työntekijöiltä ja kuljettajilta on tärkeää. He näkevät projektin erilaisesta näkökulmasta, kuin esimerkiksi vientijohtaja tai toimitusjohtaja. Heidän kehitysideansa pitää ottaa huomioon, jolloin vientiprojekteista pystytään tekemään vielä mielekkäämpiä kaikille osallistuneille.

Aluksi suurin osa asioista on uusia kaikille, vientipäällikölle, yrityksen johdolle ja sen työntekijöille. Uusia asioita ja kokemuksia tulee jatkuvasti, eikä yritystoiminta ole niin kannattavaa, kuin muutaman vuoden kuluttua viennin aloittamisesta. Viennin aloittaminen vaatii rohkeutta ja mukautumiskykyä kaikilta, eikä epäonnistumisista saa lannistua. Vaikka kaikki vientiin liittyvät asiat tulee selvittää niin hyvin, kuin mahdollista, tulee väistämättä uusia asioita esiin, joita ei ole osattu ottaa huomioon. Tämä kuuluu osaksi sitä kasvua, jolla Hallix pyrkii valamaan jalansijansa ulkomaisille markkinoille.

## 6 POHDINTA

Opinnäytetyön tarkoituksena oli rakentaa Hallixille selkeä ohjenuora vientityön aloittamiseen. Vaikka kyseessä onkin monimutkainen aihe, työstä valmistui selkeä kokonaisuus, joka on helposti ymmärrettävissä. Tarkoituksen onnistuttua, myös työn tavoite, eli Hallixin ulkomaanviennin helpottaminen toteutui. Perusteluna työn onnistumiselle käytän saamaani positiivista palautetta koskien työtä. Toimeksiantaja, sekä työn kirjoittaja on nyt enemmän tietoinen asioista ja eri vaiheista, mitä tulee vastaan vientiprojekteissa. (Lampela 2023). Työ helpottaa lukijaa, joka haluaa etsiä vientiin liittyviä hankaliakin tietoja. Työssä esiintyvien lähteiden kautta löytää reitit oikeille sivustoille, joista pystyy syventymään aiheeseen, sekä etsimään uutta tietoa. Työn aikana on selvinnyt enemmän Hallixin ja Lauralun aikeista vientiin liittyen, sekä asioita, jotta tämä vientiprosessi saadaan oikeasti alkamaan.

Kokoamalla koko työn, vastaukset tutkimuskysymyksiin ovat selvillä. Tärkeimpinä ensi askeleina viennin aloittamiselle on motivoituneen ja pätevän vientijohdajan löytäminen, hyvä markkinointisuunnitelma, työntekijöiden ja myyjien kouluttaminen, kuljetusyhtiöiden kilpailuttaminen ja perehtyminen verotukseen sekä tulaukseen. Ensisijaisia kohdemaita olisivat Espanja, Ranska, Ukraina ja Iso-Britannia. Teoria osiossa nousi esiin, että markkinointi suuri syy viennin aloittamisen onnistumiselle. Ilman markkinointia, on vaikeaa löytää kaikki potentiaaliset asiakkaat.

Työhön olisi saanut lisää laajuutta haastatteleamalla jo jossain samantyyllisessä yrityksessä toimivaa vientipäällikköä, mutta heidän yhteystietonsa olivat kiven alla. Tähän vaikuttaa varmasti se, että työtä tehtiin kesäaikaan, jolloin moni työntekijä oli kesälomalla. Työn aihe on erittäin laaja, jossa tuli ottaa huomioon monia eri asioita monelta eri kantilta. Tämän vuoksi työtä olisi voinut supistaa hieman, mutta aihealueet eivät olleen kovinkaan suuria liittyen vientiin. Aihealuetta supistaessa, työstä olisi tullut liian lyhyt, sillä informaatiota ei ollut riittävästi. Vienti on aiheena kuitenkin suhteellisen yksinkertainen, eikä sitä voi toteuttaa monella eri tavalla, jolloin löydetyt ohjeistukset olivat lyhyitä ja ytimekkäitä.

## LÄHTEET

Autoliitto. n.d. Tiemaksut Euroopassa. Verkkosivu. Viitattu 13.9.2023

<https://www.autoliitto.fi/matkailu/autolla-eurooppaan/tiemaksut-ja-ymparisto-tyohykkeet/tiemaksut-euroopassa/>

Cogoport. n.d. Nine skills to be a succesfull export import manager. Verkkosivu. Viitattu 21.9.2023

<https://www.cogoport.com/en-IN/blogs/9-skills-to-be-a-successful-export-import-manager>

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2023. Ulkomaankauppa. Verkkosivu. Viitattu 25.8.2023

<https://ek.fi/tutkittua-tietoa/tietoa-suomen-taloudesta/ulkomaankauppa/>

ETS Logistics. 2023. Tietoa meistä. Verkkosivu. Viitattu 19.8.2023

<https://etslogistics.fi/raskas-kuljetus/>

Europa. 2023. Lähetetyt työntekijät. Verkkosivu. Viitattu 16.8.2023

[https://europa.eu/youreurope/business/human-resources/posted-workers/posting-staff-abroad/index\\_fi.htm](https://europa.eu/youreurope/business/human-resources/posted-workers/posting-staff-abroad/index_fi.htm)

European comission. 2023. Road transport – posting declaration. Verkkosivu. Viitattu 16.8.2023

<https://www.postingdeclaration.eu/landing>

Finder. n.d. Konepajateollisuus. Verkkosivu. Viitattu 20.8.2023

<https://www.finder.fi/Konepajateollisuus+ja+metallityöt/Hallix+Finland+Oy/Kokkola/yhteystiedot/3325822>

Folcan. 2022. Mitä markkinointi on? Verkkosivu. Viitattu 15.10.2023

<https://folcan.fi/miksi-markkinointi-on-tarkeaa/>

Hallix. 2023. Yritys. Verkkosivu. Viitattu 20.8.2023

<https://www.hallix.fi/yritys/>

Hautamäki, A. Autonkuljettaja. 2023. Puhelinhaastattelu 17.8.2023.

InfoFinland. 2023. Suomalainen tapakulttuuri. Verkkosivu. Viitattu 18.9.2023  
<https://www.infofinland.fi/fi/information-about-finland/cultures-and-religions-in-finland/finnish-customs>

Kanava. 2023. Kohti kansainvälisiä markkinoita. Verkkosivu. Viitattu 15.10.2023  
<https://kanava.to/kohti-kansainvalisia-markkinoita/>

Lampela, J. Toimitusjohtaja. 2023. Puhelinhaastattelu 17.8.2023.

Logistiikan maailma. 2023. Vientimyyjän tärkeät taidot. Verkkosivu.  
Viitattu 20.9.2023

<https://www.logistiikanmaailma.fi/osto-ja-myynti/vientimyyjan-tarkeat-taidot/>

OP media. 2019. Viisi vinkkiä vientiä suunnittelevalle pk-yritykselle. Verkkosivu.  
Viitattu 20.9.2023

<https://www.op-media.fi/yrittajyys/yrityksen-kansainvalistymisen/vientikumppain-haku-ei-kay-kuin-tanssiaisissa--viisi-vinkkia-vientia-suunnittelevalle-pk-yritykselle/>

Partio, A. Hallituksen jäsen. 2023. Haastattelu 28.8.2023. Tampereen ammattikorkeakoulu.

Polarpro. 2023. TES palkkaus kuljetusalalla. Verkkosivu. Viitattu 14.10.2023  
<https://www.polarpro.fi/uutiset/tes-palkkaus-kuljetusalalla/>

Renou, M. Toimitusjohtaja. 2023. Sähköpostiviesti 20.8.2023.

Saarinen, M. Toimitusjohtaja. 2023. Puhelinhaastattelu 19.8.2023.

SE Makinen logistics. n.d. Moduulirekat hyväksyttiin Euroopassa. Verkkosivu.  
Viitattu 14.9.2023

<https://www.se-makinen.fi/node/index/details/node/moduulirekat-hyvaksyttiin-eu-ssa/format/html/language/fi/page/etusivu>

Tilisanomat. 2015. ALV-velvoitteet muissa EU-maissa. Verkkosivu.

Viitattu 31.10.2023

<https://tilisanomat.fi/verotus/alv-velvoitteet-muissa-eu-maissa>

Tulli. 2023a. Henkilöasiakkaat. Verkkosivu. Viitattu 20.8.2023

<https://tulli.fi/henkiloasiakkaat/netista-tilaajalle/tullaus-arvonlisävero-ja-tulli-maksu>

Tulli. 2023b. Yritysiasiakkaat. Verkkosivu. Viitattu 20.8.2023

<https://tulli.fi/yritysiasiakkaat/vienti/mita-tarkoitusta-varten-tavara-viedaan>

Tulli. 2023c. Intrastat. Verkkosivu. Viitattu 23.8.2023

<https://tulli.fi/intrastat/ilmoituskohtaiset-tiedot>

Transport Hosike. 2023. Rääätälöidään sinulle sopiva kuljetus. Verkkosivu. Viitattu 17.8.2023

<https://transporthosike.fi/palvelut/>

Ulkoministeriö. 2023. Iso-Britannia: Matkustustiedoite. Verkkosivu.

Viitattu 12.9.2023

<https://um.fi/matkustustiedote/-/c/GB>

Ulkoministeriö. 2023. Matkustustiedoite. Verkkosivu. Viitattu 20.8.2023

<https://um.fi/matkustustiedote/-/c/GB>

Verohallinto. 2023a. Arvonlisäveron yhteenveto ilmoitus. Verkkosivu. Viitattu 28.8.2023

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisäverotus/ulko-maankauppa/yhteisokauppa/yhteenvetoilmoitus-ilmoitusohjeet/>

Verohallinto. 2023b. Ulkomaankaupan arvonlisäverotus. Verkkosivu. Viitattu 30.8.2023

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisäverotus/ulko-maankauppa/>

Verohallinto. 2023c. Yritykset ja yhteisöt- ALV. Verkkosivu. Viitattu 20.8.2023  
<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/ulko-maankauppa/>

Verohallinto. 2023d. Yritykset ja yhteisöt. Verkkosivu. Viitattu 20.8.2023  
<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/ulko-maankauppa/yhteisokauppa/yhteenvetoilmoitus-ilmoitusohjeet/>

Zoll. 2022. Minimum conditions of employment. Verkkosivu. Viitattu 16.8.2023  
[https://www.zoll.de/EN/Businesses/Work/Foreign-domiciled-employers-posting/Minimum-conditions-of-employment/Minimum-pay-pursuant-Minimum-Wage-Act/minimum-pay-pursuant-minimum-wage-act\\_node.html](https://www.zoll.de/EN/Businesses/Work/Foreign-domiciled-employers-posting/Minimum-conditions-of-employment/Minimum-pay-pursuant-Minimum-Wage-Act/minimum-pay-pursuant-minimum-wage-act_node.html)

Zoll. 2022. Minimum pay pursuant to the minimum wage act. Verkkosivu.  
Viitattu 12.9.2023  
[https://www.zoll.de/EN/Businesses/Work/Foreign-domiciled-employers-posting/Minimum-conditions-of-employment/Minimum-pay-pursuant-Minimum-Wage-Act/minimum-pay-pursuant-minimum-wage-act\\_node.html](https://www.zoll.de/EN/Businesses/Work/Foreign-domiciled-employers-posting/Minimum-conditions-of-employment/Minimum-pay-pursuant-Minimum-Wage-Act/minimum-pay-pursuant-minimum-wage-act_node.html))

Wannado. 2023. Markkinatutkimuksen avulla tiedät kannattaako ulkomaille lähteä. Verkkosivu. Viitattu 19.9.2023  
[https://wannado.fi/markkinatutkimuksen-avulla-tiedat-kannattaako-ulkomaille-lahtea/?gclid=CjwKCAjw5\\_GmBhBIEiwA5QSMxChd6DWPSN7r0ibkVTrG-Wiq97biDTgk7plEwZMlqdY9gd4It7dNMFhoC7O0QAvD\\_BwE](https://wannado.fi/markkinatutkimuksen-avulla-tiedat-kannattaako-ulkomaille-lahtea/?gclid=CjwKCAjw5_GmBhBIEiwA5QSMxChd6DWPSN7r0ibkVTrG-Wiq97biDTgk7plEwZMlqdY9gd4It7dNMFhoC7O0QAvD_BwE)