

HÄMEEN SIIVOUS & SANEERAUS OY:N TOIMINNAN LAAJENTAMI- NEN VIROON

Heidi Saresvaara

Opinnäytetyö
Toukokuu 2014
Liiketalous
Kansainvälinen kauppa

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Kansainvälinen kauppa

HEIDI SARESVAARA:

Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:n toiminnan laajentaminen Viroon

Opinnäytetyö 42 sivua, joista liitteitä 1 sivu
Toukokuu 2014

Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:n osakkaana aihe tähän opinnäytetyöhön tuli halusta kehittää yritystä ja löytää uusia potentiaalisia asiakkaita. Opinnäytetyön tavoite on Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:n toiminnan laajentaminen Viroon. Yritys on toiminut kaksikymmentä vuotta Pirkanmaalla ja harkitsee vientitoiminnan ja kansainvälistymisen aloittamista. Kohdemaaksi yritys valitsi Viron. Opinnäytetyön tarkoitus on toimia informatiivisena pakettina yritykselle kohdemaan talous- ja markkinatilanteesta sekä antaa tietoa kuinka kansainvälistyminen ja vientitoiminta tulisi aloittaa.

Opinnäytetyössä keskitytään tarkastelemaan vientitoiminnan ja kansainvälistymisen aloittamista pk-yrityksen näkökulmasta. Tutkimusongelmina oli selvittää kirjoituspöytä-tutkimuksen avulla Viron sopivuutta yrityksen vientitoiminnan kohteeksi, mitä keinoja yritys voisi hyödyntää vientiä aloittaessaan ja kuinka sen olisi mahdollista käynnistää liiketoimintaansa Viron markkinoilla. Tutkimustyön haasteina olivat virolaisen puhtaanapitoalan tiedon saatavuuden vähyys sekä viron kielen puute. Kohdemarkkinoiden kilpailijoita analysoitaessa viron kielen taito olisi ollut välttämätöntä. Tiedon lähteinä tutkimukseen käytettiin vientiä ja kansainvälistymistä käsitteleviä teoksia, erilaisia artikkeleita sekä Internetiä. Tärkeimpiä lähteitä olivat vientiä käsittelevät teokset, Viron talouden tilaa käsittelevät artikkelit sekä Viron Tilastokeskuksen, Suomen ja Viron suurlähetystöjen Internet-sivut.

Opinnäytetyössä todetaan Viron liiketoimintaympäristön olevan suomalaisia yrityksiä kiehtova. Viro on hyvin innovatiivinen ja edistyksellinen maa, jossa kannustetaan yrittäjyyteen muun muassa yritysverotuksen kautta. Päädyttiin myös yrityksen kohdemaan valinnan olevan sille kaikin puolin sopiva. Keskeisimpinä tuloksina todettiin vientikanavia tutkittaessa vientirenkaan olevan varteen otettava vaihtoehto yritykselle sen viennin käynnistämiseksi Virossa.

Johtopäätöksenä suositeltiin yritykselle sen liiketoiminnan kasvattamista ensisijaisesti kotimaassa ja vasta sen jälkeen harkitsemaan vientitoiminnan aloittamista uudelleen. Kotimaan markkinoiden puolesta yrityksellä ei vielä ole pakottavaa tarvetta aloittaa kansainvälistymistä ja vientitoimintaa, joten yritykselle olisi eduksi hankkia lisäkoke-musta liiketoiminnan laajentamisesta aluksi tutussa ympäristössä.

Asiasanat: vientitoiminta, kansainvälistyminen, Viro, liiketoimintaympäristö

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Business Economics & Trade
International Business

HEIDI SARESVAARA:

The Expansion into Estonia of Hämeen Siivous & Saneeraus Oy

Bachelor's thesis 42 pages, appendices 1 page

May 2014

As a shareholder in Hämeen Siivous & Saneeraus Oy, I chose the topic of this thesis with the desire to enhance the firm as well as to obtain new clients. The objective of this thesis is to expand the operations of Hämeen Siivous & Saneeraus Oy into Estonia. The company, founded twenty years ago, is now considering internationalization and export of its services. The company chose Estonia as its target country. The aim of this thesis is not only to provide the company with an informative package regarding Estonia's economic and market situation, but it also gives vital information on how to become an international company.

The thesis examines becoming international and beginning exporting from the small and medium-sized company's standpoint. The research questions set for the thesis were: How suitable is Estonia as a target market for the company to expand into internationally; what methods could the company utilize when beginning its export operations, and how could it launch its business onto the Estonian market. The challenges of this research were not only the lack of available information regarding the Estonian sanitary business, but also the Estonian language itself. Upon analyzing the Estonian market it became obvious that knowledge of the Estonian language was imperative. Sources of information for this research were documents found on the internet and different books and print articles. The most important sources were books on exporting, articles on the state of Estonia's economy, as well as the Statistics Centre of Estonia, and also the Finnish and Estonian embassy web-sites.

The thesis verifies that the Estonian market is very attractive to Finnish companies. Estonia is an innovative and progressive country. Entrepreneurship is encouraged, as reflected in the low rate of corporate tax. The findings of this thesis establish that Estonia would be a perfect market for the company to expand into. Upon investigation, the best method for internationalizing the company would be to join an export partner group through Finpro, the Finnish trade development organization.

In conclusion, it is recommended that the company should first expand their business domestically before considering any internationalization. The market situation in Finland does not make it imperative for the company to expand abroad. Therefore it would be advisable to gain experience and initially expand in familiar markets.

Key words: exportation, internationalization, Estonia, market

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	HÄMEEN SIIVOUS & SANEERAUS OY.....	7
	2.1. Historia.....	7
	2.2. Resurssit ja kilpailukyky.....	8
3	VIRO KOHDEMAANA	10
	3.1. Yleistietoa	10
	3.1.1 Historia.....	10
	3.1.2 Sijainti	11
	3.1.3 Väestö.....	12
	3.1.4 Kieli ja kulttuuri	12
	3.1.5 Uskonto	13
	3.1.6 Hallinto.....	13
	3.1.7 Oikeusjärjestelmä.....	13
	3.1.8 Koulutus	14
	3.1.9 Informaatiotekniikan kehitys	14
	3.1.10 Viron markkinatilanne	15
	3.2. Viro ja yhteistyökumppanit	17
	3.2.1 Viro ja EU	17
	3.2.2 Viro ja NATO	17
	3.2.3 Viro ja Suomi	17
	3.3. Talous.....	19
	3.3.1 Vienti ja tuonti	19
	3.3.2 Verotus	21
	3.3.3 Työvoima ja palkkataso	22
	3.4. Markkinoille lähdeittäessä	24
	3.4.1 SWOT- analyysi.....	24
	3.4.2 Toimialan tilanne Suomessa	25
	3.4.3 Kilpailijat Viron markkinoilla.....	25
4	KANSAINVÄLISTYMINEN.....	27
	4.1. Kuinka kansainvälistyä	27
	4.2. Erilaisia kansainvälistymisen keinoja.....	30
	4.2.1 Liikemiesyhdistykset, FECC ja SEKE.....	30
	4.2.2 Enterprise Estonia	31
	4.2.3 Finpro	32
	4.2.4 Työvoima- ja Elinkeinokeskukset.....	32
	4.2.5 Finnvera Oyj	32

4.2.6 Management Institute of Finland (MIF)	33
4.2.7 AFN Oy Yritys- ja lakipalvelu	33
4.2.8 FinnCham- verkosto	34
4.3. Kilpailukeinot	34
4.4. Kansainvälistymisen vaiheet	35
5 POHDINTA	37
LÄHTEET	38
LIITTEET	42
Liite 1. Hyödyllisiä yhteystietoja kansainvälistymisen aloittamiseen	42

1 JOHDANTO

Hämeen Siivous & Saneeraus Oy on pienyritys, joka tuottaa siivous- ja rakennuspalveluja sekä yksityisellä että julkisella sektorilla. Yritys toimii tällä hetkellä Suomessa ja harkitsee liiketoimintansa laajentamista vähitellen ulkomaille. Laajentuminen fokusoi-
tuu aluksi yrityksen siivouspuoleen, tarkemmin ottaen rakennussiivoukseen. Yritys on valinnut kohdemaakseen Viron ja tarvitsee tietoa maan vallitsevasta talous- ja markkinatilanteesta sekä apua kansainvälisen liiketoiminnan aloittamiseen. Itse olen työskennellyt kyseisessä yrityksessä vakituisesti viimeiset seitsemän vuotta ja tällä hetkellä olen yksi yrityksen viidestä osakkaasta. Hämeen Siivous & Saneeraus Oy on 100-prosenttinen perheyritys, jossa kaikki osakkeenomistajat kuuluvat samaan ydinperheeseen. Ajatus opinnäytetyön aiheeseen tuli halusta kehittää yritystä ja löytää uusia potentiaalisia asiakkaita ja liiketoimintaympäristöjä.

Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan kohdemaata ja sen markkinatilannetta sekä pohditaan kuinka kansainvälistyminen tulisi aloittaa erityisesti pk-yrityksen näkökulmasta. Opinnäytetyössä ei keskitytä tarkastelemaan virolaista liike-elämän kulttuuria ja liikelahjakäytäntöjä, vaan tutkitaan erilaisia tapoja laajentua ulkomaille. Tutkimusote opinnäytetyössä on kuvaileva ja pääasiallisena tiedonhauksen menetelmänä oli kirjoituspöytä-tutkimus.

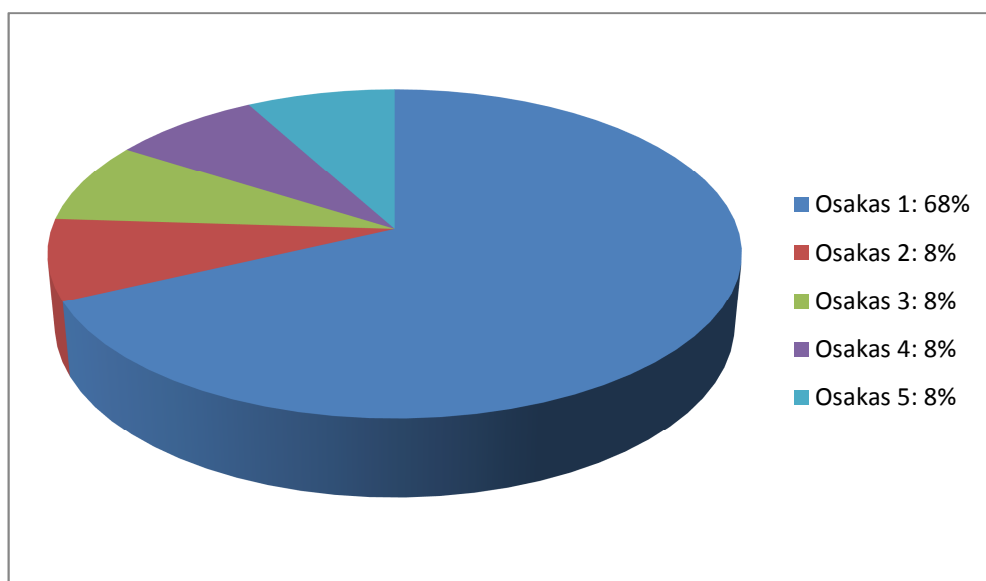
Tämä opinnäytetyö on tehty helpottamaan yritystä kansainvälistymisen aloittamisessa ja lisäämään tietoa yrityksen etabloitumisesta ulkomaille, tässä tapauksessa erityisesti Viroon. Opinnäytetyön on tarkoitus toimia yleisenä informatiivisena pakettina liiketoimintaansa Viroon harkitsevalle yrityksellemme. Tavoitteena ei siis ole toteuttaa yksityiskohtaisesti laajentumissuunnitelmaa, vaan tutustua Viroon maana ja raottaa sen taloustilannetta sekä pohtia olisiko yrityksemme tällä hetkellä järkevää ja mahdollista kasvattaa yritystoimintaansa Virossa. Lisäksi pohditaan, miten kansainvälistyminen tulisi aloittaa sekä yritykselle suotuisia vientikanavia ja -työkaluja liiketoiminnan laajentamiseksi Viroon.

2 HÄMEEN SIIVOUS & SANEERAUS OY

2.1. Historia

Lissu & Luuta Ky perustettiin 1.1.1994. Siivouspalveluja tuottanut yritys toimi kyseisellä nimellä ja konseptilla 20 vuotta. Yrityksen pitkä toimintahistoria on sinänsä merkittävä, sillä yritys on koko liiketoimintansa ajan toiminut toistakymmentä vuotta naisjohtajan, yrityksen perustajan ja toimitusjohtajan Lea-Liisa Isomäen yksin luotsaamana. Pie-nestä yhden naisen konseptista on kasvanut tällä hetkellä vakituisesti kymmenen henkeä työllistävä yritys.

Sekä nimi että yritysrakenne kokivat muutoksen, kun yritys päätti yrityskaupoista ja toimenkuvansa laajentamisesta. Lissu & Luuta Ky:n liiketoiminta myytiin kokonaisuudessaan vastaperustetulle Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:lle 1.3.2013. Yrityskulttuuri pysyi kuitenkin samana, sillä Lissu & Luuta Ky:n toimitusjohtaja Lea-Liisa Isomäestä tuli samalla myös uuden yrityksen Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:n toimitusjohtaja ja pääosakas. Osakeyhtiössä on yhteensä viisi osakasta. Osakeosuudet ovat jakautuneet osakkaiden kesken niin, että pääosakkaalla on 68 % osakkeista ja muilla neljällä osakkaalla kaikilla tasavertaisesti 8 % osakkeista (kuvio 1).



KUVIO 1. Osakkeiden jakautuminen Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:ssä

Yritystoiminta on siis jatkunut nykyisellä nimellään Hämeen Siivous & Saneeraus Oy 1.3.2013 alkaen. Rakennuspalveluiden tarjoaminen siivouspalveluiden ohella lisäsi nykyisen yrityksen kilpailukykyä entisestään. Rakennussiivousalaa tarkasteltaessa ja muihin alalla toimiviin kilpaileviin siivousliikkeisiin verrattuna, Hämeen Siivous & Saneeraus Oy on kooltaan keskisuuri yritys.

2.2. Resurssit ja kilpailukyky

Yritys on kahdenkymmenen vuoden liiketoiminnallaan luonut vakaan perustan yrityksen toiminnalle. Asiakaskunta ja tietotaito ovat lisääntyneet vuosien myötä. Yrityksen taloudellinen tilanne ja tulevaisuuden näkymät ovat hyvät ja vakaat. Näin ollen taloudellista estettä laajentumiselle ei tällä hetkellä ole.

Koska yritys tuottaa erilaisia palveluja, sen aineelliset resurssit ovat yrityksen työntekijät. Henkilöstön vaihtuvuus on hyvin pientä, lähes olematonta huomioon ottaen yrityksen toimialan ja sen luomat, välillä rajutkin kausiluonteiset vaihtelut. Rakennusalalla Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:n siivouspalveluihin kuuluvat muun muassa valmistusneiden kohteiden loppusiivoukset, lattioiden vahaukset ja kiillotukset sekä rakennustyömaa aikaiset ylläpito- ja välipuhdistustyöt.

Rakennusalalle yleisesti ottaen, erityisesti korjausrakentamiselle, ominaista on investointien nousu alkuvuodesta ja puolestaan hiipuminen loppuvuotta kohti. Tämä johtuu muun muassa siitä, että alkuvuodesta saadaan käyttöön aiemmin myönnetty määrärahat ja suunnitellut rakennusprojektit päästään konkreettisesti aloittamaan. Loppuvuodesta määrärahojen osuus alkaa olla laskussa ja siksi uusia projekteja harvoin aloitetaan enää vuoden lopulla. Niinpä korjausrakentaminen hidastuu pidemmälle syksyä ja talvea kohti mentäessä.

Sen sijaan uudisrakentamisessa suurin kynnys uuden projektin aloittamiseen on suunnitella olevien kiinteistöjen ennakkomyynnin osuus. Uusien kohteiden rakentaminen aloitetaan usein vasta, kun tietty marginaaliosuus tulevasta osakkeista on saatu myytyä. Uudisrakentaminen ei erityisemmin ole sidottu mihinkään tiettyyn vuodenaikaan. Sen sijaan erityisesti kesät ovat korjausrakentamisen alalla kiireistä aikaa. Suurimmassa osassa kuntien laitoksia ja virastoja toiminta hiljenee kesäksi. Tämä on suotuisinta aikaa

saneerauksille ja perusparannusremonteille ja näin ollen vuoden kiireisintä aikaa yritykselle. Kesällä henkilöstön määrä lisääntyy merkittävästi. Vakituisten työntekijöiden lisäksi uusia työntekijöitä palkataan lähes kaksinkertainen määrä kesän ajaksi. Henkilöstön ikäjakauma on suuri; 20–60–vuotta.

Yrityskohtaisena vahvuutena voidaan pitää yrityksen aineettomia resursseja eli yrityskulttuuria ja tietotaitoa. Yrityksen maine on kasvanut pitkän toimintahistoriansa aikana ja saavuttanut vakaan ja alituisen lisääntyvän asiakaskunnan vuosien varrella. Tietotaito ja tapa toimia ja harjoittaa liiketoimintaa ovat lisänneet merkittävästi yrityksen kilpailukykyä.

Yritys toimii pääsääntöisesti Pirkanmaalla. Vaikka yrityksen vakituisten työntekijöiden määrä on verrattain pieni, se ei ole milloinkaan vaikuttanut yrityksen kykyyn toimia. Niin suuret kuin pienemmätkin työmaat ja urakat on aina saatettu päätökseen sovitusti ja aikataulun mukaisesti. Luotettavuus onkin yksi suurimpia yrityksen valttikortteja taistelussa alituisen kilpailutetuilla ja kiristyneillä rakennusalan markkinoilla.

Yrityksen kilpailukyky on hyvä. Siitä kertovat yrityksen vakaa taloustilanne, vuosisopimukset muun muassa Tampereen kaupungin ja Tampereen yliopistollisen sairaalan kanssa sekä yhteistyöt suurien kansainvälisestikin toimivien rakennusliikkeiden kanssa. Lisäksi yrityksellä on vuosisopimuspaikkoja eri alojen yritysten kanssa toimisto- ja ylläpitosiivouksista. Yrityksen asiakaskunta on laaja ja monipuolinen. Esimerkkinä yrityksen kohteista mainittakoon Tampereen ammattikorkeakoulun I-rakennuksen saneeraus ja osittainen laajennus, mikä toteutettiin yhdessä Tampereen kaupungin tilakeskuksen kanssa. Tampereen Raatihuoneen ollessa restauroinnin kohteena yritys huolehti kohteen rakennusaikaisesta puhtaanapidosta sekä loppusiivouksesta. Technopolis Hermia Tampereen Hervannassa on viimeisimpänä valmistunut yrityksen suuremmista puhtaanapito urakoista uudisrakentamisen saralla. Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:n rakennussiivous kohteisiin lukeutuvat myös lukuisat koulut, esimerkiksi Tampereen Sammonkoulu.

3 VIRO KOHDEMAANA

3.1. Yleistietoa

3.1.1 Historia

Viro on ollut niin Venäjän, Saksan, Tanskan kuin Ruotsinkin vallan alla. Ruotsin hävittä suuren Pohjan sodan Venäjälle, Viro liitettiin Uudenkaupungin rauhassa osaksi Venäjää. 1700-luvulla laillistettu talonpoikien maaorjuus kumottiin 1800-luvun alussa, minkä seurauksena virolaisille talonpojille palautettiin oikeus ostaa maata. Talonpoikien taloudellisen aseman kohentuminen mahdollisti hiljakseen myös kansallisen kulttuurin kehittymisen. 1800-luvun lopulla virolaisten keskuudessa alkoi herätä vahvoja kansallisia aatteita. Venäjän keskushallinto päätti aloittaa radikaalin venäläistämiskampanjan Virossa, minkä seurauksena venäjän kielestä tuli virallisesti ainoa kouluissa ja virastoissa puhuttu kieli. (Suomen Suurlähetystö. 3. Historia, 2011.)

Viro itsenäistyi ensimmäisen kerran 24. helmikuuta vuonna 1918. Tuolloin saavutettu itsenäisyys kaatui kuitenkin Neuvostoliiton miehitykseen vuonna 1940. Viro onnistui irtaantumaan neuvostovallasta 20. elokuuta vuonna 1991 ja julistautui uudelleenitsenäiseksi. Viron Itsenäisyyspäivää juhlitaan kuitenkin ensimmäisen itsenäistymisen mukaan helmikuun 24. päivä. (Suomen Suurlähetystö. 3. Historia, 2011.)

Vuosikymmenet Neuvostoliiton vallan alla on jättänyt jälkensä maahan. Viro pyrkii karistamaan Venäjään ja erityisesti Neuvostoliittoon liitetyt mielikuvat pois ja haluaa selvästi tulla ajatelluksi omana itsenään, pienenä maana, jonka onnistui pyristellä pois Neuvostoliiton vallan alta. Virolla on alati kasvava kiinnostus tietotekniikan ja teollisuuden kilpailukykyä kehittämiseen. On sanomattakin selvää, että Viro haluaa kilpaila muun maailman kanssa tasavertaisena ja vakavasti otettavana maana. Vaikka Viro mielletäänkin jo varsin kehittyneeksi ja innovatiiviseksi valtioksi, Virossa puhuttaessa ei voi vältyä Neuvostoliiton ja Venäjän ajan mielikuvilta. Viro on valtiona vielä nuori ja siksi sen onkin vaikea muuttaa ihmisten mielikuvia vielä pitkään aikaan.

Jotta yritys voisi toimia osana virolaista yhteiskuntaa ja markkinoita, on sen ensin tunnettava maan historia ja sen vaikutukset. Suomalaisille yrityksille tämä ei tuota ongelmia, sillä naapurimaa Viron historia on hyvin lähellä Suomen omaa historiaa.

Nykyään Viron poliittinen ilmapiiri on yrityksen näkökannalta suotuisa ja rauhanomainen. Liittyminen Euroopan unioniin ja sotilasliitto Natoon oli järkevä ratkaisu, sillä ne takaavat omalta osaltaan pienelle ja nuorelle maalle turvaa. Yrityksen investointien suuntaamisessa ja liiketoiminnan laajentamista harkittaessa Viroon, liiketoimintaympäristöä voidaan pitää eurooppalaisena ja turvallisenä.

3.1.2 Sijainti

Viro sijaitsee maantieteellisesti Suomen kaakkoispuolella pohjoisessa Baltiassa Itämeren itärannikolla. Viron valtionrajat päättyvät Venäjään ja Latviaan. Pinta-alaltaan maa on 45 227 km². Viron rannikkorajaa kertyy yhteensä 768,6 km ja maisemarajaa puolestaan 681,6 km eli yhteensä 1 450,2 km. (Viron Suurlähetystö. 1. Perustietoja Virosta, 2012.)

Virossa on yhteensä 15 maakuntaa, 227 kuntaa ja 34 kaupunkia (Suomen Suurlähetystö. 4. Poliittinen... 2013). Maan pääkaupunki on Tallinna, jossa asuu tällä hetkellä lähes kolmannes maan väestöstä: 429 359 asukasta. Tallinna on pinta-alaltaan 159,2 km². (Tallinn City... 2014.) Pääkaupunki sijaitsee maantieteellisesti hyvin lähellä Suomen pääkaupunkia Helsinkiä, johon matkaa on vaivaiset 85 kilometriä. Myös Latvian pääkaupunkiin Riikaan on matkaa vain 310 kilometriä ja Venäjän Pietariin puolestaan 350 kilometriä. Viron muita suuria kaupunkeja ovat Tartto (asukasluku 104 000), Narva (asukasluku 65 500), Kohtla-Järve (asukasluku 44 100) ja Pärnu (asukasluku 44 000). (Suomen Suurlähetystö. 2. Yhteiskunta... 2013.)

Virossa on saaria yhteensä 1 521, joista suurin on Saaremaa ja seuraavaksi suurimmat ovat Hiiumaa ja Muhu. Suurimmat järvet puolestaan ovat Peipsi ja Võrtsjärv. Viron pinta-alasta peräti 55 % on metsää. (Estonia at... 2012.)

3.1.3 Väestö

Viron väkiluku on 1 324 814 (Sinun Eurooppasi... 2013). Väestöstä 8 %:lla ei ole Viron kansalaisuutta, mutta heillä on pysyvä oleskelulupa Virossa (Suomen Suurlähetystö. 2. Yhteiskunta... 2013). Väestötiheys on 31 asukasta/ km² (Viron Suurlähetystö. 1. Perustietoja Virosta, 2012). Maan väestö jakaantuu kaupunkilaisväestöön 68 % ja maalaisväestöön 32 %. Viron suurimmat kansallisuudet jakautuvat seuraavasti; virolaisia 69 %, venäläisiä 26 %, ukrainalaisia 2 %, valkovenäläisiä 1 % ja suomalaisia 1 %. (Estonia at... 2012.)

3.1.4 Kieli ja kulttuuri

Maan virallinen kieli on viro, joka on läheistä sukua suomen kielelle. Viroa äidinkielenään puhuu 68,5 % väestöstä. Venäjää äidinkielenään puhuu puolestaan 29,6 %. Virossa puhutaan myös suomea, englantia ja saksaa. (Suomen Suurlähetystö. 2. Yhteiskunta... 2013.) Viron kieli kuuluu suomalais-ugrilaiseen kieliryhmään (Viron Suurlähetystö. 1. Perustietoja Virosta, 2012).

Virolainen kulttuuri on sekoitus itää ja Eurooppaa. Pitkä historia Neuvostoliiton kanssa näkyy edelleen väestönrakenteessa. Tämä voidaan nähdä vahvuutena tarkastellessa Viron markkinoita. Väestöstä suuri osa ovat monikielisiä. Strategisen sijaintinsa vuoksi Viroa voidaan pitää porttina idän markkinoille, sillä maa sijaitsee sopivasti Euroopan ja idän välissä. Väestöstä osa puhuu viroa lisäksi myös venäjää toisena äidinkielenään. Ensimmäisen maailmansodan lopun aikaisten saksalaisten miehittäjien peruja myös saksaa puhutaan ja ymmärretään Virossa. Näin ollen Viro on varsin monikulttuurinen maa, jonka historia sekä väestö- ja kielirakenne kannattaa ehdottomasti huomioida ja hyödyntää yrityksen liiketoimintaa Vieroon laajentaessa.

3.1.5 Uskonto

Valtaosa virolaisista ei kuulu virallisesti mihinkään uskontokuntaan. Suurin uskontokunnista on kuitenkin evankelis-luterilainen kirkko, johon kuuluu 14,8 % väestöstä. Seuraavaksi suurin uskontokunta on ortodoksinen kirkko, johon lukeutuu 13,9 % väestöstä. (Suomen Suurlähetystö. 2. Yhteiskunta... 2013.)

3.1.6 Hallinto

Viro on valtiomuodoltaan tasavalta ja hallitusmuodoltaan parlamentaarinen demokratia. Viron parlamentti on yksikamarinen (Riigikogu), johon kuuluu 101 jäsentä. Parlamentilla on Virossa lainsäädännöllinen valta. Parlamentti valitaan neljän vuoden välein yleisillä vaaleilla. (Suomen Suurlähetystö. 4. Poliittinen... 2013.) Parlamentin nykyinen puhemies on Ene Ergma. Hallituksen päämiehenä toimii pääministeri Taavi Rõivas. Viron seuraava eli kolmastoista parlamentti valitaan maaliskuussa vuonna 2015. (Viron Suurlähetystö. 1. Perustietoja Virosta, 2012.)

Viron valtion presidenttinä 9.10.2006 lähtien on toiminut Toomas Hendrik Ilves, joka uudelleenvalittiin toiselle toimikaudelle 29.8.2011. Presidentin Virossa valitsee parlamentti. Tullakseen valituksi presidenttiehdokas tarvitsee 2/3 kannatuksen parlamentissa. Mikäli valintaprosessissa parlamentti ei vielä kolmannellakaan kierroksella pääse yksimielisyyteen tulevasta presidentistä, presidentin valitsee yhdessä parlamentin kanssa valiomihistö, joka puolestaan muodostuu paikallisvaltuustojen jäsenistä. Presidentin virkakausi kestää kerrallaan viisi vuotta. (Suomen Suurlähetystö. 4. Poliittinen... 2013.)

3.1.7 Oikeusjärjestelmä

Virossa tuomioistuimet ovat riippumattomia. Sekä riita- että rikosasioita käsittelevät yleiset tuomioistuimet, joita ovat alioikeus (maakohus), valitusaste (ringkonnakohus) ja korkein oikeus (riigikohus).

Toisin kuin Suomessa Virossa ei ole oikeusasiamiestä erikseen vaan oikeuskansleri, joka valvoo mm. perus- ja ihmisoikeuksien toteutumista muiden tehtäviensä ohella. (Suomen Suurlähetystö. 2. Yhteiskunta...2013.)

3.1.8 Koulutus

Virossa oppivelvollisuus alkaa 7- vuoden iässä ja päättyy 17-vuotiaana tai peruskoulun loppumiseen. Yleisesti ottaen maan koulutusjärjestelmä on lähellä Suomen koulujärjestelmää. Esikoulusta siirrytään peruskouluun, joka kattaa luokat 1-9. Tämän jälkeen siirrytään toisen asteen koulutukseen ja sen jälkeen on mahdollisuus hakeutua korkeakouluun tai aikuiskoulutukseen. Korkeakoulut ovat lukukausimaksullisia, mutta valtio rahoittaa osan opiskelupaikoista, joita opiskelijoilla on mahdollisuus hakea erikseen. (Suomen Suurlähetystö. 2. Yhteiskunta... 2013.)

3.1.9 Informaatiotekniikan kehitys

Virolaiset ovat viime vuodet keskittyneet erityisesti informaatio- ja tietoliikenteensä parantamiseen. Vuonna 1996 valtio päätti keskittyä maan tietokone- ja Internet-verkostojen parantamiseen ja kasvattamiseen maanlaajuisiksi. Tällä hetkellä Virossa Internet on käytössä 69 %:lla väestöstä ja vain 2 % virolaisista asuu Internet-yhteyden ulottumattomissa. (Suomen Suurlähetystö. 2. Yhteiskunta... 2013.)

Yli miljoonalla virolaisella on käytössään sähköinen henkilökortti, joka kattaa kaikki e-palvelut. Korttia pystyy hyödyntämään muun muassa kirjasto- ja bussikorttina, ajokorttina, sairausvakuutuskorttina ja matkustusasiakirjana sekä auton rekisteriotteena. Henkilökortti kattaa myös verkkopankin ja e-laskut sekä e-verohallinnon. Myös uusien yritysten rekisteröinti on mahdollista sähköisen henkilökortin avulla. Virossa on myös mahdollista e-äänestäminen vaaleissa. (Suomen Suurlähetystö. 2. Yhteiskunta... 2013.)

Viro on monessakin mielessä kehittynyt valtio. Maa pyrkii jatkuvasti parantamaan infrastruktuurinsa ja teknologiaosaamisensa kehittämistä. Siirrettäessä liiketoimintaa esimerkiksi Suomesta Viroon, ei yrityksen tarvitse miettiä erikseen mahdollisia tietoliik-

kenne- tai muitakaan teknologisia puutteita. Viron osaaminen ja teknologiakehitys hiipovat Suomen tasoa.

3.1.10 Viron markkinatilanne

Varsinkin Internet pursuaa erilaisia konsulttiyrityksiä, jotka tarjoavat apua kaikkeen mikä liittyy yrityksen perustamiseen ja liiketoiminnan harjoittamiseen Virossa. Näiden konsulttiyritysten, kuten Novasigman tarjoama apu ja näin ollen siis helppous siirtyä Viroon harjoittamaan liiketoimintaa, ovat varmasti osaltaan vaikuttaneet positiivisesti suomalaisyritysten räjähdysmäiseen kasvuun Virossa. (Novasigma...) Aikaisemmin kynnys aloittaa liiketoiminta Virossa oli korkeampi, sillä kaikki piti suurimmaksi osaksi tehdä kädestä pitäen itse. Nykyään apua on saatavilla helposti eikä yrityksen tarvitse huolehtia kaikkien tarvittavien dokumenttien ja toimilupien saamisesta. Myös verotuksen ja kirjanpidon hoitaminen on mahdollista ulkoistaa konsulttiyrityksille.

Viron liike-elämän kansainvälistymisestä kertoo myös maassa toimivien konsulttiyritysten kasvu. Yksistään Virossa toimivien liike-elämän konsulttiyritysten määrä on noussut lähelle 16 000:ta. Suurimmaksi osaksi nämä yritykset ovat paikallisia muutaman ihmisen pienyrityksiä, mutta siitä huolimatta yritysten yhteenlaskettu liikevaihto nousi pelkästään vuonna 2010 yli 2,4 miljardiin euroon. (Export information 1. Key...)

Tällä hetkellä suomalaisia yrityksiä on rekisteröity Viroon n. 4 500, joista 3 500:n tiedetään toimivan aktiivisesti. Loput 1 000 yritystä ovat niin sanottuja pöytälaatikkofirmoja, joilla ei ole tehokasta, aktiivista yritystoimintaa. Suomalaisten yritysten lukumäärä Virossa on kaksinkertaistunut viimeisen kymmenen vuoden aikana. Suomalaiset tytäryhtiöt työllistävät lähes 30 000 työntekijää. (Suomalainen yrittäjyys... Maaseudun Tulevaisuus, 2014; Suomen Suurlähetystö 7. Kahdenväliset... 2012.)

Suomen ja Viron välinen yritysten siirtyminen on suhteellisen vilkasta. Suomesta Viroon siirtyy vuosittain noin 50 yritystä ja vastaavasti Virossa Suomeen noin 20 yritystä. (Kunnas, Yritykset karkaavat... Helsingin Sanomat, 2013.) Suomalaisten yritysten siirtäessä liiketoimintaansa ja tuotantoansa Viroon, saattavat veroetujen tavoittelu ja harmaa talous olla osasyynä suomalaisyritysten räjähdysmäiseen kasvuun Virossa. Huomion arvoista on, että Viron kaupparekisteriin merkityillä suomalaisilla vastuuhenkilöillä

häiriömerkintä löytyy 16 %:lta ja vastaava luku puolestaan Suomen kaupparekisteristä suomalaisten häiriömerkintöjen osalta on vain 3,8 %. Viroon suomalaisten vastuuhenkilöiden kautta kytkeytyvien yritysten vastuuhenkilöinä on ollut muita yrityksiä useammin joko parhaillaan liiketoimintakiellossa olevia tai aikaisemmin olleita henkilöitä. Lisäksi suomalaiset vastuuhenkilöt virolaisissa yrityksissä ovat muita useammin olleet konkurssitaustaisia, ulosotossa, esteellisiä ja verovelkaisia. Suomen Verohallinto onkin alkanut kiinnittää huomiota kyseiseen ilmiöön. Verohallinnon mukaan suomalaisten henkilöiden ja yritysten vastuusuhteiden alati lisääntyminen Viroon muodostaa jo merkityksellisen riskin harmaan talouden torjunnassa. (Pelkonen, Voimakas harmaan... Uusi Suomi, 2014)

Virosta puolestaan käydään paljon töissä Suomessa. Viiden vuoden aikana muuttoliike Virosta Suomeen on lähes kaksinkertaistunut. Vuonna 2007 Suomessa asuvia virolaisia oli noin 20 000 ja vuonna 2012 heitä oli jo yli 38 000. Tällä hetkellä Suomessa väliaikaisesti työskentelee 15 000 virolaista. Ulkomaiset investoinnit Viroon ovat Viron talouteen verrattuna aiheuttaneet osaltaan liian suuren ostovoiman ja inflaation nousua. Muuttoliikkeen vuoksi Viroon on muodostunut kasvava työvoimapula. Virosta muutetaan työn perässä Suomen lisäksi Ruotsiin, Englantiin ja Saksaan. (Särkkä, Yhä useampi... Keskisuomalainen, 2014.)

Virosta Suomeen siirtyvät yritykset ovat pääasiallisesti palvelualan yrityksiä, kuten rakennus- ja siivousalan yrityksiä. Viron markkinat ovat pienemmät Suomen markkinoihin verrattuna, mikä osaltaan ajaa virolaisia yrityksiä viennin aloittamiseen. (Kunnas, Yritykset karkaavat... Helsingin Sanomat, 2013.) Tämä on ehdottomasti otettava huomioon yrityksen harkitessa viennin aloittamista Viroon. Varsinkin Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:n vienti kohdistuu palveluvientiin ja erityisesti juuri siivousalalle. Virosta Suomeen laajempien markkinoiden perässä siirtyvien palvelualan yritysten vuoksi, on Viroon vientiä harkitsevan yrityksen todella pohdittava onko sen liiketoiminnalle tilaa Viron markkinoilla. Mikäli Hämeen Siivous & Saneeraus Oy päättää aloittaa vientitoimintansa vasta myöhemmin, yrityksen kannattaa teettää tai ostaa lisää markkinatutkimusta koskien Viron rakennus- ja siivousalan sen hetkistä tilannetta ennen vientitoimintansa aloittamista.

3.2. Viro ja yhteistyökumppanit

3.2.1 Viro ja EU

Viro liittyi EU:hun 1. toukokuuta vuonna 2004 ja Schengen-alueen jäseneksi vuonna 2007 (Suomen Suurlähetystö.1. Hyvä... 2013). Yhteiseen Talous- ja rahaliittoon (EMU) Viro liittyi puolestaan 1. tammikuuta 2011, joten maan virallisena valuuttana toimii euro (€). Viron oma valuutta kruunu (Eesti kroon, ÆK) ehti olla käytössä vuosina 1992–2010. (Viron Suurlähetystö. Perustietoja Virosta, 2012.)

3.2.2 Viro ja NATO

Viro liittyi sotilasliitto Naton jäseneksi 29. maaliskuuta 2004 (Estonia at... 2012). Jäsenyyden myötä Viron turvallisuus on huomattavasti paremmin turvattu, varsinkin huomioon ottaen maan sijainnin ja historian naapurimaa Venäjän kanssa. Myös maan EU-jäsenyys tuo osaltaan lisäturvaa pienelle ja verrattain suhteellisen lyhyen aikaa itsenäisellä valtiolle.

3.2.3 Viro ja Suomi

Suomi tunnusti Viron itsenäiseksi valtioksi de facto 8. elokuuta 1919 ja de jure 7. kesäkuuta 1920 (Suomen Suurlähetystö. 1. Hyvä... 2013). Suomen ja Viron väliset diplomaattiset suhteet solmittiin virallisesti jo molempien maiden itsenäistyttyä. Virallisesti maiden väliset suhteet eivät ole koskaan katkenneetkaan, mutta ne silti palautettiin Viron itsenäistyttyä uudelleen vuonna 1991 Neuvostovallalta. Virallisesti diplomaattisuhteiden palautus toteutui 25.päivä elokuuta. Suomi ei kuitenkaan tuolloin tunnustanut Viroa uudelleen itsenäiseksi valtioksi monien muiden valtioiden tavoin, sillä Suomi ei alun perinkään ollut virallisesti vahvistanut Neuvostoliiton toteuttamaa Viron liittämistä osaksi Neuvostoliittoa vuonna 1940. Näin ollen Suomen ei tarvinnut enää julistaa Viroa uudelleen itsenäiseksi valtioksi. (Suomen Suurlähetystö. 6. Historia... 2013; Viron jälleensitenäistyminen... Helsingin Sanomat, 2011.)

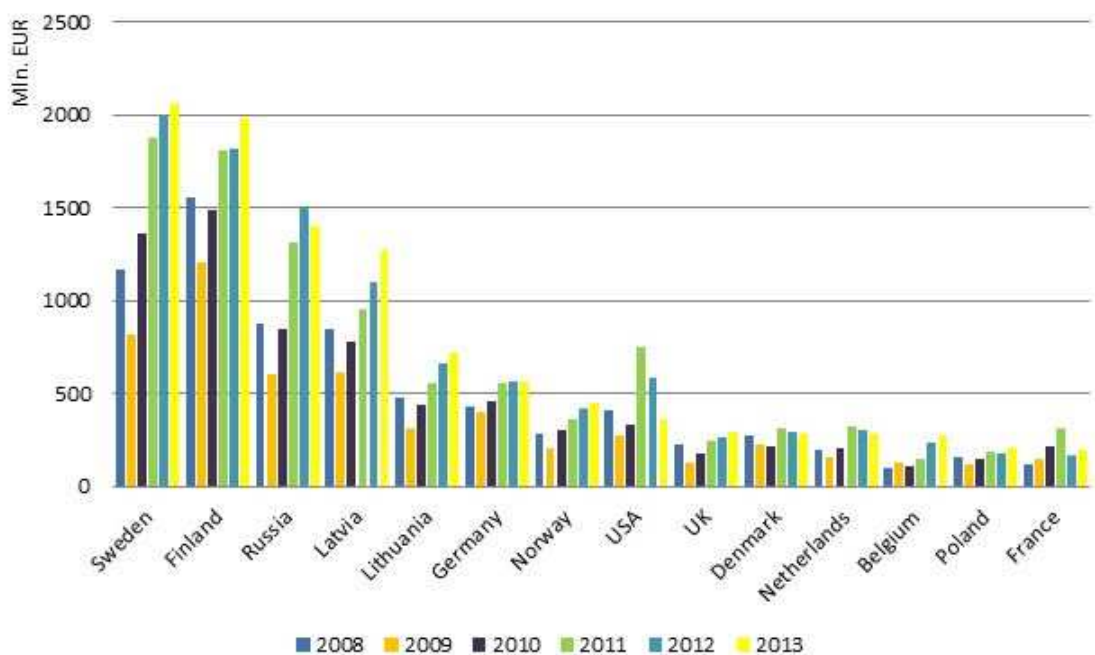
Suomen ensimmäinen Viroon lähettämä diplomaattinen edustaja oli konsuli Toivo T. Kaila, joka lähetettiin Tallinnaan toukokuussa 1918. Myöhemmin saksalaisten luvalla Kaila avasi Tallinnaan ensimmäisen Suomen konsulaatin. (Suomen Suurlähetystö. 6. Historia...2013.)

Suomi on jo Viron ensimmäisestä itsenäistymisestä saakka ollut hyvin kiinnostunut luomaan ja ennen kaikkea kehittämään maiden välisiä kauppasuhteita. Suomalaisten kiinnostus naapurimaahan on lisääntynyt vuosi vuodelta ja tällä hetkellä Virossa asuu vakituisesti yli 6 000 suomalaista. Lisäksi suomalaisia opiskelijoita opiskelee vuosittain esimerkiksi Tarton yliopistossa lähes 300 ja Tallinnassa yli 100. (Suomen Suurlähetystö. 5. Suomi... 2014.)

3.3. Talous

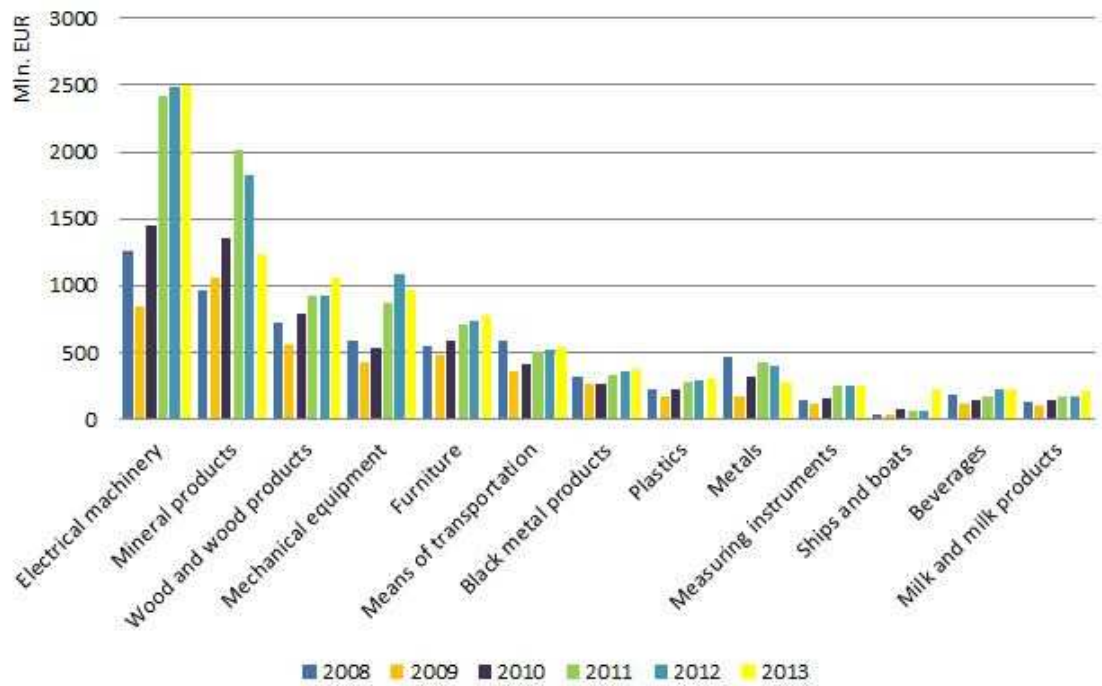
3.3.1 Vienti ja tuonti

Virosta on maantieteellisesti hyvät kulkuyhteydet Venäjälle ja Keski- Eurooppaan. Viron talous on vientivoittoista ja sen kaksi suurinta vientimaata ovat Ruotsi ja Suomi. Myös vienti Venäjälle, Latviaan, Liettuaan ja Saksaan on merkittävää (Export information 2. Estonian...) (kuvio 2).



KUVIO 2. Viron vienti maittain vuosina 2008–2013. (Export information 2. Estonian...)

Viron viennin koostuessa pääsääntöisesti kone- ja laitteollisuudesta, ovat sen tärkeimpiä tuontituotteita silti yhtä aikaa koneet, laitteet ja kuljetusvälineet sekä mineraalit. Viron suurimmat tuontimaat ovat Suomi 15 %:lla ja Ruotsi 10,5 %:lla maan kokonaistuonnista (Suomen Suurlähetystö. 8. Talous... 2013.) (kuvio 3).



KUVIO 3. Viron vienti toimialoittain vuosina 2008–2013. (Export information 2. Estonian...)

Vaikka vienti on viime vuodet ollut noususuhdanteista, laski Viron bruttokansantuote edellisvuoteen verrattuna ensimmäistä kertaa lähes kaksi prosenttia kuluvan vuoden ensimmäisellä neljänneksellä. Tuotannon laskua oli Viron tilastoviranomaisten ennakkotilaston mukaan havaittavissa eniten liikenne- ja energiasektorilla. Lisäksi kiinteistöalalla BKT:n laskuun vaikutti suuresti myös kiinteistöjen kiihtyvä hintojen nousu. Viennin osuus tuonnista oli pitkästä ajasta ensimmäisellä neljänneksellä pienempi edellisvuoteen verrattuna, mikä vaikutti myös BKT:n laskuun. Viron valtiovarainministeriön aiemmin antaman arvion mukaan maan talouden uskotaan kuitenkin yltävän kahden prosentin nousuun vuoden 2014 loppuun mennessä. (Viron talouskasvu... Maaseudun Tulevaisuus, 2014; Viron tilastokeskus. 3. Economy...2014.)

Alkuvuoden BKT:n pienestä laskusta huolimatta Viron talouskasvu on ollut maltillisen nousujohteista jo useamman vuoden. Viron taloustilanne on suhteellisen vakaa ja luotettava. Luottoluokittaja S&P:n mukaan maan luottoluokitus on AA-. (Credit rating... 2014).

3.3.2 Verotus

Viro on viime aikoina pyrkinyt kehittämään verotuspolitiikkaansa kovemmaksi ympäristöä ja luonnonvarojen käyttöä sekä kulutusta kohtaan ja samalla helpottamaan työn ja tuotannontekijöiden verotusta (Viro jatkaa... Taloustaito, 2013). Harkittaessa yrityksen liiketoiminnan siirtämistä tai kokonaan uuden yrityksen perustamista Viroom, yksi suurimpia syitä on varmasti Viron yrityksiä suosiva yleinen verotus sekä yrityksen voittoa koskevat veroedut verrattuna Suomen kovaan yritysverotukseen. Virossa yritys ei esimerkiksi maksa veroa tekemästään voitosta ennen kuin vasta jakaessaan voitot osinkoina omistajilleen. Tuolloin siis yhtiövero on nolla prosenttia ja voitosta maksetaan veroa 21 % valtiolle. (Suomen Suurlähetystö. 8. Talous... 2013.) ”Käytännössä virolainen yhtiö voi esimerkiksi ostaa ja myydä osakkeita verovapaasti ja sijoittaa myynneistä syntyvät voitot uudestaan ilman välittömiä veroseuraamuksia.” (Tulve: Tervetuloa Viroom... Talouselämä, 2012.)

Aikaisemmin vuonna 2004 Viron verotuksessa tasavero oli 26 %, mutta sitä päätettiin kuitenkin laskea vuosi vuodelta 1 % -yksikön verran. Vuodesta 2008 asti tasaveroprosentti on ollut nykyisellään eli 21 %. Nykyään siis Viron verotusmallissa työtuloista ja henkilökohtaisista pääomatuloista maksetaan valtiolle 21 %:n tasavero. Alun perin ajatuksena oli laskea tasaveroa aina 18 % -yksikköön asti. Kansainvälisesti ravistellut talouslama vuonna 2009 nosti kuitenkin valtion julkisia menoja ja laski verokertymiä. Näin ollen tasaveron asteittainen lasku pysäytettiin 21 %:iin. Maan talouskasvua saatiin jälleen uuteen nousuun ja vuonna 2011 Viron hallitus päätti jälleen jatkaa tasaveron laskemista 20 %:iin. Tämä tapahtuisi kuitenkin konkreettisesti vasta vuonna 2015. (Viro jatkaa... Taloustaito, 2013.)

Arvonlisäveron peruskanta Virossa on 20 % ja alennettu arvonlisävero 9 %, jota sovelletaan kirjoihin ja lehtiin sekä lääkkeisiin. Virossa sosiaalivero on 33 % ja sen maksaa työnantaja. Työttömyysvakuutusmaksut ovat puolestaan kolme prosenttia, joista työnantajan maksettavaksi jää vain yksi prosentti. (Suomen Suurlähetystö. 8. Talous... 2013; Value Added Tax...)

Artikkelissaan Taloustaito-lehdessä Tulve (2012) arvostelee suomalaisia yrityksiä Viron markkinoille verohyötyjen perässä suin päin säntäämisestä ja sinisilmäisyydestä. Huomio on asiallinen ja relevantti, mutta olisi yrityksen näkökulmasta lyhytnäköistä suun-

nata vieraan maan markkinoille pelkän alhaisen verotuksen perässä. En siis pidä todennäköisenä, että suomalaiset yritykset suuntaavat Viroon pelkästään yrityksiä suosivan verotuksen vuoksi. Itse pidän alhaisia työvoima- ja tuotantokustannuksia sekä alati kasvavia markkinoita verotusta tärkeämpinä syinä investointien lisäämisessä Viroon. Tietysti kansainvälistymistä pohdittaessa kohdemaan matala yritysverotus varmasti laskeetaan positiiviseksi tekijäksi.

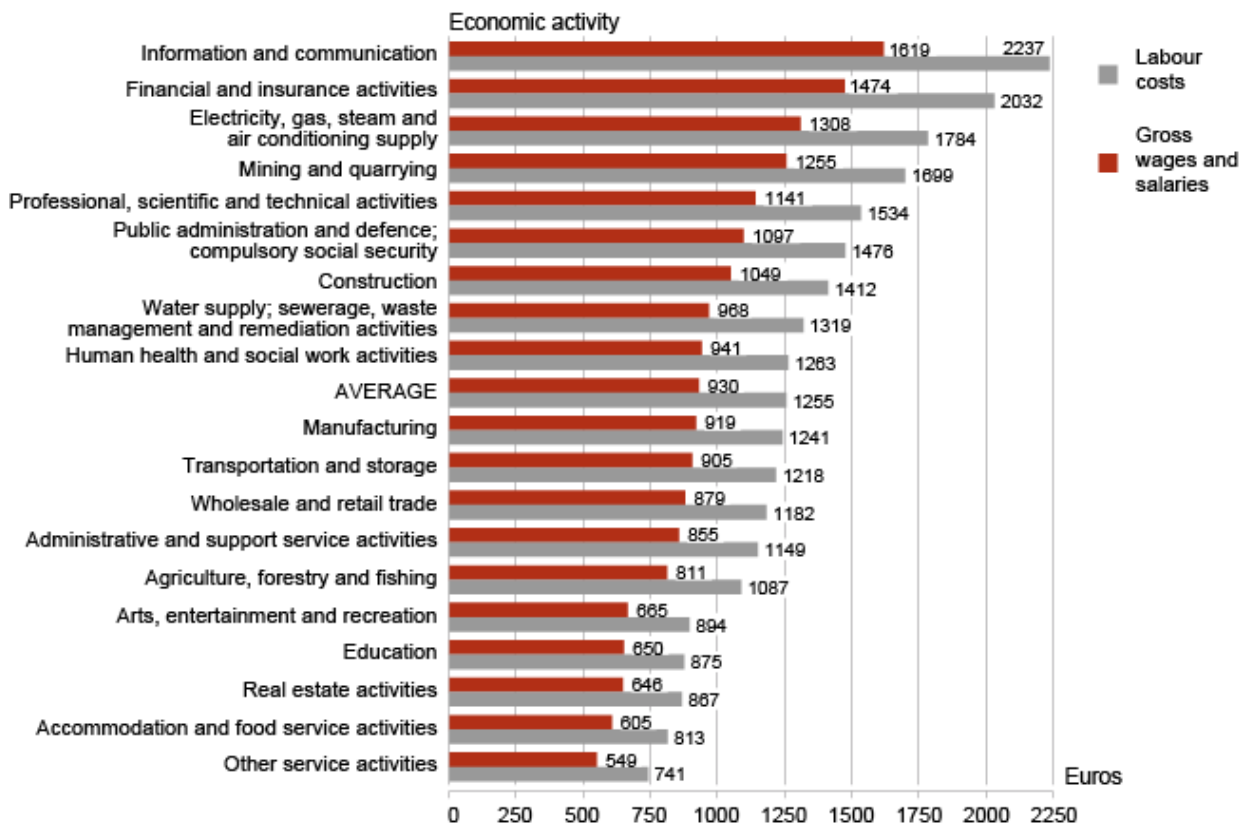
3.3.3 Työvoima ja palkkataso

Suomeen verrattuna Virossa on alhaiset työvoimakulut. Myös työajat ja työehdot ovat joustavampia kuin Suomessa. Nykyään Viron koulutustaso on noussut huomasti ja osaaavaa työvoimaa on nykyään helpompi saada itse kohdemaasta kuin aikaisemmin.

Keskiverto palkat Virossa ovat erittäin paljon alhaisempia kuin Suomessa. Viron tilastokeskuksen mukaan vuoden 2013 lopulla virolaisten keskipalkka kuukaudessa oli noin 930 € ja tuntipalkka noin 5,58 €. Tämä on kuitenkin vain keskiarvo, joka ei kerro juuri mitään todellisesta keskiverto virolaisen palkansaajan palkkakehityksestä. (Viron tilastokeskus. 1. The increase... 2013.) Virossa minimipalkka kuukaudessa on tällä hetkellä vaivaiset 355€. Itse asiassa kyseistä palkkarajaa nostettiin juuri tälle vuodelle, viime vuonna kyseinen minimipalkka kuukaudessa oli vain 320 €. Ensi vuodelle minimipalkkaa on kaavailtu nostettavan 390 €:oon. (Viro nostaa minimipalkkaa... Taloussanomat, 2013.)

Viron sosiaaliturva eroaa Suomen mallista hyvin paljon. Virossa terveydenhoidon piiriin kuuluvat itsenäiset ammatinharjoittajat, palkansaajat ja tietyt henkilöryhmät, joiden puolesta valtio maksaa sosiaaliveroa. Jotta palkansaajien oikeus terveydenhoitoon täyttyy, tulee työsopimuksen keston olla vähintään yhden kuukauden mittainen. Terveydenhoitoa ilman sosiaaliveron maksua ovat oikeutettuja saamaan valtion eläkettä saavat henkilöt, alle 19-vuotiaat lapset ja alle 24-vuotiaat opiskelijat sekä raskaana olevat naiset raskauden lääketieteellisesti todetusta hetkestä lähtien. Myös vakuutettujen puoliset, jotka ovat puolisoistaan taloudellisesti riippuvaisia sekä ovat eläkeikäisiä viiden vuoden sisällä, ovat oikeutettuja terveydenhoitoon. (Sosiaaliturvaoikeudet... 2012)

Kuten aiemmin Viron markkinatilannetta tarkastellessa huomattiin, maassa vallitsee tällä hetkellä kasvava työvoimapula. Jotta liiketoiminta olisi yritykselle kuitenkin mahdollisimman kannattavaa ja kustannustehokasta Virossa, olisi tietysti järkevää yrittää palkata työntekijät kohdemaasta. Työnjohdon olisi silti syytä olla ainakin alkuun yrityksen omaa henkilökuntaa, jotta yrityskulttuuri ja toimintatavat sekä vuosien kokemuksella hankittu tietotaito saataisiin mahdollisimman hyvin siirrettyä uudelle henkilökunnalle. Viron alhaiset työntekijäkustannukset ja verotus houkuttelee varmasti monia yrityksiä suuntaamaan investointeja maahan.



KUVIO 4. Keskiverto bruttoansoiden ja kuukausipalkkojen nousut sekä kuukausittaiset työvoimakulut työntekijää kohden 3. vuosineljänneksellä 2013. (Viron tilastokeskus. 1. The increase... 2013.)

3.4. Markkinoille lähdettäessä

3.4.1 SWOT- analyysi

Ennen yrityksen kansainvälistymistä on syytä tutkia sen todelliset mahdollisuudet aloittaa laajentuminen. Tähän apuna voidaan käyttää SWOT- analyysiä. SWOT muodostuu englannin kielen sanoista Strengths (vahvuudet), Weaknesses (heikkoudet), Opportunities (mahdollisuudet) ja Threats (uhat). SWOT on strategisen suunnittelun työkalu, jonka avulla voidaan kartoittaa sekä yrityksen sisäisiä eli yrityskohtaisia että ulkoisia eli markkinakohtaisia tekijöitä. (Melin 2011, 17)

Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:n vahvuuksina voidaan pitää pitkää liiketoimintaa ja puhtaanapitoalan vankkaa asiantuntemusta. Erityisesti siivousalalla on tärkeää esimerkiksi tuntea ja tietää erilaisten pesuaineyhdistelmien vaikutukset kulloinkin käsiteltäviin pintoihin. Myös pitkien asiakassuhteiden vaaliminen ja joustavuus ovat ehdottomasti vahvuuksia, samoin kuin yrityksen vakavaraisuus.

Heikkouksista suurimmaksi on ehdottomasti laskettava alttius rakennusteollisuudelle ominaisille työn kausiluonteisille vaihteluille. Yrityksen tarjoamat siivouspalvelut ovat lähes täysin riippuvaisia rakentamisen ja remontoinnin määrästä, poissulkien tietysti yrityksen vakituiset ylläpitosiivouksen vuosisopimuspaikat. Mikäli rakentaminen hiiptuu, vaikuttaa se välittömästi myös yrityksen toimintaan. Tällaiset kausiluonteiset vaihtelut ovat alalle ominaisia eikä niihin pysty vaikuttamaan.

Mahdollisuuksia vientitoiminnan käynnistämisenä on monia, kuten yrityksen luontainen kasvu ja näin ollen asiakaskunnan laajentuminen. Tärkein on tietysti yritystoiminnan ja liikevaihdon kasvattaminen. Kaikki liiketoiminta pyrkii ensisijaisesti tuottamaan yritykselle voittoja. Viennin ja globalisoitumisen avulla yrityksen on mahdollista saavuttaa suurempia voittoja sekä laajentaa ja kehittää omaa osaamista ja tuotekehittelyänsä.

Uhkana viennille näkisin erityisesti puutteellisen viron kielen taidon. Yritysjohdolle olisi ensiluokkaisen tärkeää varmistaa vientimaassa tarvittavan kanssakäymisen sujuvuus, ettei kielimuureja pääse syntymään. Myös vientiin ennen aikainen lähteminen ja sen huono ja suppea suunnittelu voivat koitua äkkiä kansainvälistymisen esteeksi ja johtaa lopulta viennin lopettamiseen kokonaan. Ei myöskään sovi unohtaa kohdemark-

kinoiden kilpailijoiden ja näin ollen siis myös yleisen hintatason tarkastelun suppeaa tarkastelun mahdollisuutta. Mahdollinen ylihinnointelu ja kilpailijoiden aliarvioiminen koituvat auttamatta yrityksen kuin yrityksen liiketoiminnan tuhoksi.

3.4.2 Toimialan tilanne Suomessa

Puhtaanapitoalan tilanne kotimaan markkinoilla rakennusteollisuudessa on erittäin kilpailutettu. Suuret loppusiivouskohteet kilpailutetaan poikkeuksetta lähes aina. Vaikka kilpailu on kovaa, markkinat ovat silti laajat. Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:lle rakennussiivouspalveluja Pirkanmaalla tarjoavia potentiaalisia kilpailijoita ovat Winclean Oy, H&H Siivouspalvelu, SOL ja ISS, mitkä kaikki ovat kokoluokaltaan yritystä suurempia. Samoilla kohdemarkkinoilla Pirkanmaalla rakennussiivousta tarjoavat lisäksi myös pienet muutaman henkilön yritykset, mutta kooltaan ja kapasiteetiltaan ne eivät kilpaile Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:n kanssa.

Monesti rakennusteollisuudessa toimivat puhtaanapitoalan yritykset ovat pk-yrityksiä, joiden toimintaympäristö on suhteellisen pieni. Koko Suomen markkinatilannetta tarkasteltaessa rakennussiivouspalveluja tuottavat yritykset toimivat yleisesti ottaen maakunnittain. Isommat ketjut, kuten Winclean toimii Pirkanmaan ohella myös Kanta-Hämeessä ja Varsinais-Suomessa. (Winclean...) Tällä hetkellä kotimaan markkinoilla ei ole rakennussiivouspalveluja tuottavaa yritystä, jonka liiketoiminta-alue kattaisi koko Suomen. Näin ollen Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:n kannattaisi huomioida kansainvälistymisen ohella myös kotimaan markkinoiden mahdollisuudet.

3.4.3 Kilpailijat Viron markkinoilla

Kotimaan markkinoilla yrityksen suurimpiin kilpailijoihin puhtaanapitoalalla kokonaisuudessaan kuuluvat Lassila & Tikanoja, Winclean, SOL ja ISS. Suomalaisista suuremmista siivousalan yrityksistä vain SOL- ja ISS siivouspalvelut toimivat Virossa. (SOL siivouspalvelut...; ISS siivouspalvelut...) Koska yritys keskittyy viennissään rakennusteollisuuden siivouspalveluiden tuottamiseen eikä toimisto- ja ylläpitosiivouksiin, rajaa se välittömästi pois paljon kilpailijoita. Molemmat sekä SOL- että ISS siivouspalvelut ovat keskittyneet puhtaanapitoalveluiden tuottamiseen pääasiallisesti yl-

läpitosiivouksien osalta eikä heitä siksi voida pitää varteenotettavina kilpailijoina yritykselle Viron markkinoilla.

Asia erikseen ovat virolaiset paikalliset siivousalan yritykset, joiden konseptiin lukeutuvat myös rakennustyömaa-aikainen puhtaanapito sekä loppusiivoukset kohteen valmistuttua. Paikallisilla yrityksillä on aina kotikenttäetu ja viimekäden tieto vallitsevista markkinoista ja kilpailusta. Paikallisia kilpailijoita on kuitenkin hankala kartoittaa Suomesta käsin ilman viron kieltä puhuvaa henkilöä. Näin ollen yrityksen tuottamien siivouspalveluiden hintakilpailukykyä kohdemarkkinoilla on tällä hetkellä mahdotonta sanoa.

Palvelujen vientitoiminnan aloittaminen saattaa olla usein hankalaa puutteellisten markkinatietojen vuoksi. Vaikeaksi osoittautuukin nimenomaan kohdemaan kilpailijoiden kartoitus. Yritykselle voisi olla avuksi hyödyntää tiedonhankinnan apuna potentiaalisia kilpailijoita kartoittaessa kaupallisia sihteeripalveluja sekä toimialabarometrejä. Ilman viron kielen taitoa potentiaalisia kilpailijoita on lähes mahdoton kartoittaa itse. Pinta-puolisesti voidaankin siis vain todeta, että suomalaisia potentiaalisia kilpailijoita Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:llä ei juuri Viron markkinoilla ole, sen sijaan paikalliset siivouspalveluja tarjoavat yritykset ovat suurimpia kilpailijoita.

4 KANSAINVÄLISTYMINEN

4.1. Kuinka kansainvälistyä

Yrityksen kansainvälistymiseen ja viennin aloittamiseen voi olla monia syitä. Kansainvälisessä mittakaavassa Suomen markkinat ovat pienet. Yrityksen valmistama tuote saattaa olla niin erikoinen, etteivät kotimaan pienet markkinat enää riitä sille kattamaan kaikkia syntyneitä kuluja mukaan lukien esimerkiksi tuotteen vaatiman jatkuvan tuotekehittelyyn. Vaihtoehtoisesti yritys saattaa haluta yksinkertaisesti vain kasvattaa liiketoimintaansa tai tehostaa tuotantoaan ja aikoo siksi aloittaa vientitoiminnan.

EU:n laajentuessa enemmän itään mahdollistaa se yhä enemmän yritysten kansainvälistymistä ja liiketoiminnan laajentamista uusille markkinoille. EU lainsäädäntö ja yhteisvaluutta euro helpottavat yhdessä kansainvälistymistä ja pienentävät investointien riskejä.

”Perinteinen vienti tarkoittaa erilaisten paljous- ja kappaletavaroiden myyntiä ulkomaisille asiakkaille.” (Karhu 2002, Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja, 79) Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:n tuottamat puhtaanapitopalvelut eivät sovellu tähän vaan **palveluviennin** kategoriaan. Perinteistä vientiä voidaan harjoittaa joko **suorana, epäsuorana** tai **välittömänä vientinä**. Palvelu- ja projektivienti eivät siis kuulu edellä mainittuihin vientitapoihin. (Karhu 2002, 79) Kansainvälisellä tasolla Suomen palvelujen viennin osuus on varsin pientä. Esimerkiksi vuonna 2009 Suomen palvelujen vienti oli 15 miljardia euroa. (Melin 2011, 15)

Epäsuora vienti tarkoittaa yrityksen valmistaman tuotteen vientiä kotimaisen välijäsenen kautta, joka huolehtii yrityksen puolesta kaikista tuotteen vientitoimista ja toimituksista omille ulkomaisille asiakkailleen. Välijäsenenä voi toimia vientiagentti, vientiliike, vientiyhdistys tai –yritys, komissionääri tai myös toinen teollinen yritys. Tuote voidaan myydä vietäväksi joko tuotteen valmistaneen yrityksen tai välikäden tunnuksilla varustettuna, sellaisenaan tai edelleen muokattuna osana isompaa kokonaisuutta. Epäsuorassa viennissä tuotteen valmistaja ei aina edes tiedä tuotteensa lopullista ostajaa saati viennin kohdemaata. Näin ollen yrityksen kosketus itse vientitoimintaan jää hyvin vähäiseksi. (Karhu 2002, 79–84)

Epäsuoraan vientiin verrattuna suora vienti on vaativampaa ja pidemmälle ulottuvaa. Suorassa viennissä vienti tapahtuu ilman kotimaisia välijäseniä eli suoraan ulkomaisen ostajan kanssa. Ulkomainen ostaja voi olla jälleenmyyjä tai agentti. Suora vienti parantaa yrityksen tuottomahdollisuuksia, sillä lyhyt jakelukanava mahdollistaa matalammat jakelukustannukset. (Karhu 2002, 88–90)

Harjoittaessaan välitöntä vientiä yritys myy tuotteensa ilman välijäseniä. Välitöntä vientiä yritys voi harjoittaa joko suoraan kotimaasta käsin tai vaihtoehtoisesti ulkomaisen edustuston tai myyntikonttorin kautta. Suoran viennin tavoin myös välitön vienti on vaativampaa kuin epäsuora vienti. Jotta välitön vienti olisi kannattavaa ja mahdollista, on yrityksen tunnettava kohdemarkkinansa ja vientitoiminnan koko prosessi riittävän hyvin. Turhien välikäsien poisjäänti laskee kustannuksia ja lisää viennitoiminnan joustavuutta. Näin ollen onnistunut välitön vienti on yritykselle tuloksekasta ja kustannustehokasta. (Karhu 2002, 110–113)

Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:n vienti lukeutuu palveluvientiin. Yrityksen vientitoiminnan aloittamista pohdittaessa, on Finpron tarjoama **Vientirengas** vartenotettava vaihtoehto. Vientirenkaalla tarkoitetaan 4-6 yrityksen yhteisprojektia, jolle suunnitellaan ja toteutetaan yhteinen vientitapahtuma. Projektin vetäjänä toimii yritysten ja Finpron yhdessä valitsema kokenut yhteisvientipäällikkö. Tärkeintä vientirenkaassa on, että jokainen siihen liittyvä yritys tukee toinen toistaan eikä kilpaile keskenään. Yritykset voivat tuottaa joko yhteensopivia tuotteita ja/tai palveluja, joita voidaan hyödyntää samoilla markkinoilla. (Finpro. 2. Vientirengas...) Vientirenkaalla tähdätään siis liiketoiminnan kehittämiseen ja laajentumiseen vientimarkkinoille toinen toistaan täydentäen. Tällaisissa yhteisprojekteissa on etuna se, ettei yrityksen tarvitse lähteä yksin vieraille markkinoille, vaan vienti aloitetaan yhdessä muiden saman alan toimijoiden kanssa. Kukaan yrityksistä ei siis aloita vientiänsä yksin, vaan kaikki tapahtuu yhdessä viennin ammattilaisten opastuksella.

Hämeen Siivous & Saneeraukselle juurikin vientirengas voisi olla potentiaalinen vientikanava. Vientirenkaaseen voisivat kuulua yrityksen lisäksi esimerkiksi rakennusurakoitsija, kalusteliike, laatoitusalan yritys ja lattia-alan yritys sekä maalausliike. Viennin kohde olisi rakennettava tai saneerattava kiinteistö. Yhdessä kaikki nämä urakoitsijat täydentäisivät toisiaan eivätkä kilpailisi keskenään.

Rakennusalan viennistä ja Viron markkinoista puhuttaessa on syytä kuitenkin huomioida tarkkaan kohdemaan nykyiset markkinat. Viron markkinoilta suuntaa jatkuvasti uusia yrittäjiä Suomeen. Kysymys kuuluukin löytyykö Viron markkinoilta tarpeeksi kysyntää, jotta vientirengas on kannattava? Rakentaminen on edullisempaa Virossa kuin Suomessa ja juurikin tästä syystä useat virolaiset rakennusurakoitsijat ovat suunnanneet Suomen markkinoille. Heillä on potentiaali kilpailla osaamisensa ja matalampien kustannuksiansa kanssa Suomen markkinoilla. Toisin sanoen olisiko vientirengas kyseisillä yrityksillä mahdollista kilpailla Viron edullisilla markkinoilla kustannustehokkaasti?

Yksi vaihtoehto kansainvälistymistä ja laajentumista suunnittelevalle yritykselle on **perustaa** Viroon kokonaan **uusi yritys**, josta tulisi nykyisen yrityksen tytäryhtiö. Yrityksen perustaminen Viroon käy vaivattomasti ja nopeasti, mutta kokonaan toinen asia onkin kuinka hyvin uusi yritys saa jalansijaa uusilla markkinoilla. Nuorella yrityksellä kestää aikansa kerätä mainetta ja luoda luotettavuutta statukseensa. Toisaalta kiinteän toimipaikan Virossa omaava tytäryritys pystyy hyödyntämään maan joustavaa yritysverotusta. Mikäli Suomen Verohallinto katsoo yrityksen johdon kiinteän toimipaikan olevan edelleen Suomessa, yrityksen verotukseen sovelletaan Suomen yritysverotusta. (Siirrätkö yrityksesi... Taloussanomat, 2014).

Tytäryrityksen perustamisen ohella myös **yritysosto** olisi yksi vaihtoehto Viron markkinoille suunnattaessa. Paikallisen puhtaanapitoyrityksen osto voisi taata valmiin asiakaskunnan ja mahdollisia voimassa olevia vuosisopimuspaikkoja. Toiminnassa olevan ja vakavaraisen yrityksen osto takaisi kassavirran jatkumisen. Myös vanhan yrityksen nimen ennallaan säilyttäminen saattaisi olla strategisesti kannattavaa eli yritys kokisi niin sanotusti vain omistajanvaihdoksen. Yritys varmasti haluaisi siirtää joka tapauksessa omat toimintamallinsa tähän paikalliseen yritykseen, mutta periaatteessa muu liiketoiminta jatkuisi normaalisti vanhaan malliin. Näin saataisiin pidettyä kiinni paikallisen yrityksen vanhoista ja mahdollisesti uusistakin asiakkaista. Kaikki asiakkaat eivät aina pidä uusien ulkomaisten yritysten saapumisesta markkinoille ja valitsevatkin siksi mieluummin tutun ja turvallisen, niin sanotusti kotimaisen yrityksen liikekumppanikseen.

Liiketoiminnan laajentumistavasta huolimatta yrityksen tarvitsee myös pohtia, haluaako se kohdemaahan suomalaisen vai virolaisen johtajan. Paikallisen johtajan valinnassa etuna on, että hän varmasti tuntee paikalliset markkinat ja liiketoimintaympäristön pa-

remmin kuin vastaavasti suomalainen johtaja. Tässä tapauksessa virolainen johtaja voisi olla tehokkaampi myynti- ja markkinointikanavien hyödyntämisessä. Paikallisella johtajalla myös oletettavasti olisi valmiita kontakteja yritysmaailmassa, mikä osaltaan helpottaa liiketoiminnan käynnistämistä uudessa toimintaympäristössä.

Suomalainen johtaja puolestaan tuntee suomalaisen yrityskulttuurin ja toimintatavat. Mikäli Hämeen Siivous & Saneeraus Oy päätyisi valitsemaan suomalaisen johtajan, hän mitä ilmeisimmin tulisi yrityksen sisältä. Näin ollen yrityksen sisältä tuleva johtaja tuntisi jo valmiiksi yrityksen historian ja rakenteen sekä toimintatavat. Kansainvälistymistä vasta aloittelevalle yritykselle myös tutun johtajan valitseminen voi ainakin viennin aloittamisessa tuntua turvallisemmalta vaihtoehdolta. On kuitenkin muistettava, että mikäli yritys mielii saada liiketoimintansa Viroon laajentamisesta hyödynnettyä maan joustavaa yritysverotusta, on yrityksen johdon kiinteän toimipaikan oltava Virossa.

Yrityksen on syytä pohtia esimerkiksi, ovatko yrityskulttuuri ja toimintatavat sellaisia, että niiden välittäminen uusille työntekijöille kohdemaassa vaatii nykyisen henkilöstön jäsenen siirtymisen kyseisille markkinoille, esimerkiksi yrityksen tapauksessa tiimivetäjäksi. Toisin sanoen onko yritykselle tarpeellista siirtää nykyistä henkilöstöä Suomesta Viroon käynnistämään liiketoimintaa uudessa kulttuurissa. Toisaalta yrityksen olisi mahdollista myös ennen vientitoiminnan aloittamista palkata Suomessa jo etukäteen virolaisia työntekijöitä, jotka sitten siirtyisivät työskentelemään yrityksen mukana vientitoimintaa aloitettaessa Viroon. Näin ollen yrityksen tietotaito ja yrityskulttuuri tulisivat tutuiksi heille jo etukäteen, jolloin niiden siirtäminen ja opettaminen taas eteenpäin olisi helpompaa uudessa liiketoimintaympäristössä.

4.2. Erilaisia kansainvälistymisen keinoja

4.2.1 Liikemiesyhdistykset, FECC ja SEKE

Suomalaisten kynnys muuttaa Viroon on madaltunut viime vuosina merkittävästi. Itse Virossa vieraillessani olen huomannut suomen kieltä osattavan ainakin maan pääkaupungin Tallinnan lähetyvillä hyvin. Viro nähdään nykyään enemmänkin osana eurooppalaista yhteiskuntaa kuin Neuvostovallan vanhana näyttämönä. Lisäksi Virossa asioiminen on helpottunut entisestään erilaisten järjestöjen ja konsulttiyritysten lisääntyessä.

Virosta löytyy muun muassa Suomen Viro-instituutti ja Suomalais-eestiläinen kauppakamari eli FECC. Virossa toimivat liikemiesyhdistykset, kuten SEKE ja Suomalais-eestiläinen kauppakamari FECC auttavat uusia yrittäjiä verkostoitumisessa ja saattamaan erilaisia yrityksiä ja sijoittajia sekä asiakkaita yhteen Viron liike-elämässä. Kaupankäynnin aloittaminen, liiketoiminnan laajentaminen tai kokonaan uuden yrityksen perustaminen toisessa maassa ja kulttuurissa on haasteellista, joten verkostoituminen uudessa kohdemaassa on erityisen tärkeää. Yrityksen vientituote on kuitenkin puhtaanaapitalipalvelut rakennusteollisuuteen suunnattuna. Vaikka uusien kontaktien luominen on ensiarvoisen tärkeää, kyseisistä yhdistyksistä ei välttämättä suoranaisesti ole yhtä konkreettista apua viennin aloituksessa yritykselle kuin esimerkiksi vientirenkaasta.

Suomalais-eestiläinen kauppakamari FECC pyrkii kehittämään yritys- ja liiketoimintaa Suomen ja Viron välillä. Jäseniä kauppakamarilla on lähes 170 ja toimintavuosia takana jo 20. FECC on Viron suurin kansainvälinen kauppakamari. Yhdistys tekee yhteistyötä Virossa toimivien liikemiesyhdistysten ja yhteiskunnallisten instituutioiden sekä FICE:n (Foreign Investor's Council in Estonia) kanssa. (Suomalais-eestiläinen... 2014; Suomen Suurlähetystö. 5. Suomi Virossa... 2013.)

SEKE eli Soome Ettevõtjate Klubi Eestis, suomeksi Viron suomalaisyrittäjät, on vuonna 1994 perustettu yhdistys, jonka alkuperäinen tavoite oli helpottaa Viroon muuttavia suomalaisia käytännön asioissa ja edistämään suomalaisten välistä yhteydenpitoa. Nykyään yhdistys myös auttaa ja neuvoo suomalaisia yrittäjiä sopeutumaan Viron työ- ja kulttuurielämään. Yhdistys kouluttaa ja hankkii jäsenilleen erilaisia etuja sekä esittelee paikallista liiketoimintaa, toisin sanoen toimii eräänlaisena tukiverkkona aloitteleville suomalaisille yrityksille. (Viron suomalaisyrittäjät...)

4.2.2 Enterprise Estonia

Enterprise Estonia on Viron elinkeinoelämän kehittämissäätiö Suomessa ja tarjoaa monipuolisia palveluja virolaisille vientiyrityksille sekä yhteistyö- ja investointimahdollisuuksia suomalaisyrityksille. Lisäksi Enterprise Estonia tukee ja auttaa kansainvälistymisestä kiinnostuneita yrityksiä vientiprosessin käynnistämisessä sekä tarjoaa kattavasti tietoa, kuinka yrityksen perustaminen tapahtuu Virossa. Enterprise Estonia sijaitsee

Suomessa Viro-keskuksessa Helsingissä. Samassa osoitteessa toimivat myös Suomen Viro-yhdistysten liitto SVYL, Viro-instituutti, Tuglas-seura ja Viron matkailun edistämiskeskus. (Enterprise Estonia. 1. Enterprise Estonia...; 2. For the...)

4.2.3 Finpro

Finpro on asiantuntijaorganisaatio, jonka vientikeskukset auttavat suomalaisia yrityksiä nopeuttamaan viennin aloitusta ja kasvattamista sekä hankkivat Suomeen ulkomaisia investointeja. Finpron organisaatio perustettiin alun perin 1919 nimellä Suomen Vienti-yhdistys. Nykyinen nimi Finpro otettiin käyttöön vuonna 1999. Finpro työllistää tällä hetkellä lähes 400 henkilöä ja sillä on 69 toimipistettä 50 eri maassa. Organisaation palveluja käyttävät vuosittain noin 3000 yritystä ja organisaatiota ja se toimii aktiivisesti yhteistyössä muiden yrityskehitysorganisaatioiden, muun muassa T&E-keskusten kanssa. (Finpro 1. Organisaatio...; Vientiopas 2006, 100-102.) Finpron palveluihin kuuluvat muun muassa tietopalvelut, vientirenkaat, Finpro Navigator- konsultointipalvelu, valtuuskuntavierailut ja Foresight- ennakointipalvelu (Finpro 3. Palvelut...).

4.2.4 Työvoima- ja Elinkeinokeskukset

Työvoima- ja Elinkeinokeskukset (TE-keskukset) syntyivät vuonna 1997. Niiden päätehtävänä on pk-yritysten kansainvälistymisen edistäminen, johon lukeutuvat neuvonta-, koulutus- ja konsultointipalvelut. TE-keskus myöntää myös EU-rahoituksia. TE-keskuksesta yrityksellä on mahdollisuus saada taloudellisesti tuettua asiantuntevaa konsultointipalvelua. (Vientiopas 2006, 99–100)

4.2.5 Finnvera Oyj

Finnvera Oyj:n omistaa Suomen valtio. Finnvera on erityisrahoitusyhtiö, joka myöntää yrityksille kattavasti vientitakuita sekä investointi- ja käyttöpääomainojoja. Finnvera mahdollistaa toiminnallaan monen suomalaisyrityksen viennin aloituksen ja ylläpitämisen sekä vientitakuiden antamisella auttaa osaltaan suojaamaan vientiin liittyviltä poliittisilta- ja kaupallisilta riskeiltä. Suomen valtio vastaa Finnveran myöntämistä ta-

kuusitoumuksista ja Finnvera onkin Suomen virallinen vientitakuulaitos (Export Credit Agency - ECA). (Finnvera. Vienti...; Melin 2011, 173; Vientiopas 2006, 105)

4.2.6 Management Institute of Finland (MIF)

Management Institute of Finland Oy MIF Oy syntyi, kun Fintra, Infor ja Johtamistaidon Opisto JTO yhdistyivät kesällä 2012. Valmentamalla suomalaisia yrityksiä ja yksityishenkilöitä kansainvälistymiseen ja vientiin Fintra pyrki lisäämään kansainvälisen liiketoiminnan osaamispääomaa Suomessa. Pk-yrityksillä oli mahdollisuus valmentautua Fintran kansainvälistymisohjelmissa, jotka käsittelivät kattavasti koko kansainvälisen liiketoimintaosaamisen. Valmennukseen saivat osallistua sekä kansainvälistymistä vasta aloittelevat yritykset että liiketoimintaa ulkomailla jo harjoittavat yritykset. Fintran tarjoamat valmennuspalvelut MIF:iin yhdistämällä uusi organisaatio kykenee nyt kouluttamaan entistä monipuolisemmin asiakkaitaan johtamisen, viestinnän ja kansainvälistymisen saralla. (Management Institute...; Vientiopas 2006, 108–109)

4.2.7 AFN Oy Yritys- ja lakipalvelu

AFN Oy on kokonaisvaltainen laki-, yrityskehitys- ja koulutuspalveluja tarjoava yritys. Yritys perustettiin vuonna 1995 asiantuntija- ja vientiyritykseksi. (AFN Oy. 1. Yritys...) AFN Oy:n palvelut kattavat yrityksen koko elinkaaren. Yritys on erikoistunut auttamaan pk-yrityksiä kehittymään ja kasvattamaan liiketoimintaansa sekä kansainvälistymään. AFN auttaa yritystä työoikeudellisissa asioissa, erilaisten sopimusten laadinnassa, verotukseen ja yhtiöoikeuteen liittyvissä asioissa, yritysjärjestelyissä sekä saatavien perinnässä. (AFN Oy. 2. Lakipalvelut...) Varsinkin vientitoimintaansa vasta aloittelevalle yritykselle on ensiarvoisen tärkeää huolehtia vientiin liittyvien sopimuksiensa laillisuudesta. Ainakin kansainvälistymisprosessin alussa olisi suositeltavaa käyttää lakipalveluita tarjoavia yrityksiä apuna muun muassa vientiin liittyvien asiakirjoja ja sopimuksia kanssa.

4.2.8 FinnCham- verkosto

Verkoston ensisijainen tavoite on auttaa ja vahvistaa yrityksiä viennin kehittämisessä, kansainvälistymisessä, parantaa kansainvälisten taloussuhteiden kehittymistä sekä solmimaan uusia kontakteja liiketoimintaansa laajentavien ja vientiä aloittavien sekä sitä jo harjoittavien yritysten välillä. FinnCham- verkosto on perustettu Suomen Kauppakamarin, Ulkoasiainministeriön ja Finpron sekä Työ- ja Elinkeinoministeriön toimesta vuonna 2011. Verkosto yhdistää yli sata suomalaista kilttaa, kauppakamaria ja -yhdistystä, jotka toimivat ympäri maailmaa. (FinnCham- verkosto...)

4.3. Kilpailukeinot

Kananen (2010, 97–109) erittelee kansainvälisille markkinoille siirryttäessä yrityksen kilpailukeinoiksi tuotestrategian, hintastrategian ja markkinointistrategian. Yrityksen viennin onnistuminen riippuu viime kädessä itse vietävän tuotteen tai palvelun ominaisuuksista ja niiden soveltumisesta uusille markkinoille. Markkinointiin on turha käyttää yrityksen voimavaroja, mikäli viennin kohde ei sellaisenaan tai modifioitunakaan menesty kohdemaassa eli se ei ole kilpailukykyinen.

Yritykselle ei tällä hetkellä ole tarpeellista muokata tuottamiensa palveluja, jotta vientitoiminnan aloittaminen olisi mahdollista. Myös palvelujen soveltuvuus Viron markkinoille on hyvä. Sen sijaan ongelmia tuottaa varmasti hintastrategia. Kuten aiemmin yrityksen virolaisia kilpailijoita kartoittaessa huomattiin, on potentiaalisten kilpailijoiden ja näin ollen myös heidän hintatasonsa saatavilla oleva tieto lähes olematonta. Yrityksen kannattaisikin harkita asiasta tarkempaa tutkimuksen teettämistä tai sitten yksinkertaisesti ostaa markkinatietoa alan yrityksiltä. Joka tapauksessa yrityksen tarjoamien palvelujen hinnoittelu tulee olemaan haasteellista. Yritys ei missään nimessä saa ylihinnoitella palvelujaan. Viron muutenkin alhainen hintataso karsii varmasti yrityksen asiakkaat, jos hinta on liian kova. Alihinnoittelukaan ei tietysti ole suotavaa, mutta yritys kyllä kestää sen, kunhan se vain on tilapäistä eikä alita omakustannustasoa.

Yksi pitkäkestoisen liiketoiminnan harjoittamisen edellytys on markkinaviestintä. Pk-yrityksillä harvoin kuitenkaan on mahdollista kohdistaa yrityksen varoja suuriin mainoskampanjoihin, joten markkinaviestintä on suunniteltava ja toteutettava tehokkaasti

yrittäjien tavoitteiden mukaisesti. Viennin tehostamiseksi käytetty mainonta eroaa yrityksen normaalista kotimaan mainonnasta muun muassa sillä, että sen kohderyhmän tavoittaminen on huomattavasti hankalampaa.

Yrityksen mainonnassa kannattaisi huomioida myös sosiaalisen median alati lisääntyvä tavoitavuus. Internetissä mainostaminen on monesti huomattavasti edullisempää, ellei jopa ilmaista, verrattuna painetun median käyttöön. Tietysti lehtimainontaa ei kannata kokonaan unohtaa, vaan tuoda sen rinnalle lisänä verkkomainonta.

4.4. Kansainvälistymisen vaiheet

Kun yritys valmistautuu aloittamaan kansainvälistymisen, on edessä huolellinen suunnitteluprosessi. Huolimattomasti suunniteltu ja toteutettu vientitoiminnan aloittaminen saattaa johtaa pahimmassa tapauksessa kansainvälistymisen ja viennin ennenaikaiseen lopettamiseen. Siksi suunnitelmallisuuden tärkeyttä ei voi tarpeeksi korostaa.

Edellytykset yrityksen vientitoiminnalle ja kansainvälistymiselle luodaan yleensä jo liiketoiminnalla kotimaan markkinoilla, jolloin hyväksi havaittu yrityksen palvelu tai tuote halutaan saada isommille markkina-alueille. Niinpä kansainvälistyminen aloitetaan usein vientitoiminnalla. (Kananen 2010, 11) Vientipäätöksen tulee perustua selkeästi näkemykseen, että kotimaisten markkinoiden tehostamisen sijaan potentiaalisempi vaihtoehto yrityksen voittojen kasvattamiselle on ulkomaan kaupan aloittaminen (Vientiopas 2006, 23). Kun yritys on selvittänyt ja analysoinut kansainvälistymisen perimmäiset syyt ja asetetut tavoitteet, on sen päätettävä minne se haluaa vientitoimintansa suunnata eli mikä on yrityksen tuleva kohdema. Etabloitumisen kohteen jälkeen on vuorossa sen markkinatilanteen kartoitus. Markkinatutkimukseen kannattaa käyttää tarpeeksi aikaa, sillä se toimii jatkossa yrityksen koko vientisuunnitelman yhtenä tukipilarina.

Kansainvälistymisessä yrityksen suunnitelmallisuus ja siinä pysyminen ratkaisevat pitkälti vientitoiminnan lopputuloksen. Vientisuunnitelman laatiminen on ensiarvoisen tärkeää. Kun vientisuunnitelma on laadittu, on vientistrategian vuoro. Vientistrategiassa määritellään yritykselle valitut markkina-alueet ja keskeiset asiakasryhmät, vientimark-

kinointiin perustuva tuote ja kilpailuedut, itse vientitapa sekä markkinointikeinot ja niiden käyttö (Vientiopas 2006, 23).

Lisäksi yrityksen vientitoiminnan rahoituksen on oltava kunnossa ja huolellisesti suunniteltu. Mahdolliset valtion taloudelliset tukimuodot, vakuutukset, maksuehdot ja –tavat sekä takaukset ja takuut kannattaa selvittää hyvissä ajoin jo etukäteen. (Vientiopas 2006, 73–93)

Kun rahoitukseen liittyvät asiat ovat kunnossa, yritys voi keskittyä seuraavaksi markkinointiviestinnän ja hinnoittelun suunnitteluun. Tärkeää on tutustua myös tarjouksien ja tarjouspyyntöjen laadintaan, mikä saattaa helposti unohtua yrityksen keskittyessä itse vientitoiminnan käynnistämiseen. (Vientiopas 2006, 33–42) Mikäli yrityksen vienti on perinteistä vientiä, tulee sen myös huomioida vientiä aloittaessaan tuotteidensa jakeluteiden valinta, kuljetus ja huolinta sekä tarvittavat tullausasiakirjat. (Vientiopas 2006, 25–27, 53–72)

Yrityksen liikkeelle lähdön helpottamiseksi on kerätty valmis lista kansainvälistymisessä ja viennin aloittamisessa auttavien organisaatioiden yhteystietoja (liite 1). Kyseisen listan yritysten ja organisaatioiden yhteyshenkilöt auttavat yritystä seuraavan askeleen ottamisessa ja neuvovat tarvittaessa viennin eri vaiheissa.

5 POHDINTA

Yritykselle viennin aloittaminen on aina iso päätös. Ennen kansainvälistymistä on syytä pohtia tarkkaan, mitkä ovat viennin aloittamisen perimmäiset syyt sekä mitä yritys selkeästi haluaa kansainvälistymisellään tavoitella. Kansainvälistymisprosessia ei kannata aloittaa hetken mielijohteesta.

Suomen ja Viron väliset kulttuurierot ovat pienet. Kohdemaana Viro on kaikin puolin yritykselle hyvä valinta sen strategisen sijainnin sekä vakaan poliittisen ja taloudellisen tilanteen puolesta. Naapurimaahan suunnattu viennin aloitus koetaan helppona ja turvalisena kansainvälistymisen kohteena. Suomalaiselle yritykselle Viro tarjoaa kilpailukykyisemmät markkinat ja edullisen yritysverotuksen. Juurikin verotus on Virossa yrittäjiä suosivaa ja maassa kannustetaan selvästi yrittäjyyteen, oli kyseessä sitten kotimainen tai ulkomaalainen yritys. Virossa yrittäminen nähdään kaikin puolin yhteiskuntaa yleisesti hyödyttävänä tekijänä.

Koska Hämeen Siivous & Saneeraus Oy on perheyritys, lisää se osaltaan luotettavuutta yrityksen imagoon ja antaa tavallaan yritykselle kasvot. Tulevien yhteistyökumppaneiden on helpompi samaistua yritykseen ja sen toimintaperiaatteisiin, kun he voivat luottaa yrityksen liiketoiminnan jatkuvuuteen. Tämä on tärkeää kansainvälisyyttä aloitettaessa, sillä yrityksellä on oltava jotain erilaista ja kiinnostavaa muihin yrityksiin verrattuna uusille markkinoille lähdettäessä.

Ottaen huomioon Hämeen Siivous & Saneeraus Oy:n verrattain suppean toimintaympäristön Suomessa, suosittelisin yritykselle aluksi liiketoimintansa tehostamista kotimaassa ennen ulkomaan markkinoille siirtymistä. Ennen kansainvälistymistä yritykselle olisi eduksi saada lisää kokemusta liiketoimintansa laajentamisesta kotimaan markkinoilla. Näin yritys osaisi paremmin varautua mahdollisiin yllättäviin tilanteisiin kansainvälistymistä aloittaessaan. Yrityksen kannalta on huomattavasti helpompi reagoida ja vastata nopeasti mahdollisiin virheisiin kotimaassa kuin ulkomailla. Lisäksi yrityksellä ei tällä hetkellä ole liiketoimintansa kannalta pakottavaa tarvetta aloittaa vientiä, joten katson parhaaksi vaihtoehdoksi yrityksen liiketoiminnan tehostamisen kotimaassa ja vasta tämän jälkeen harkitsemaan uudelleen viennin aloittamista Vieroon.

LÄHTEET

AFN Oy

1. Yritys & Asiantuntijat. Luettu 24.5.2014. <http://www.afn.fi/yritys-2/>
2. Lakipalvelut. Yritykset ja yhteisöt. Luettu 24.5.2014. <http://www.afn.fi/lakipalvelut/yritykset-ja-yhteisot/>
3. Yhteystiedot. Luettu 24.5.2014. <http://www.afn.fi/yhteystiedot/>

Credit Rating. Trading Economics. Luettu 13.5.2014.

<http://www.tradingeconomics.com/country-list/rating>

Enterprise Estonia

1. Enterprise Estonia. Luettu 24.5.2014. <http://www.eestimaja.fi/fi/enterprise-estonia.html>
2. For the entrepreneur. Starting. Luettu 24.5.2014. <http://www.eas.ee/en/for-the-entrepreneur/starting>

Estonia at a Glance. Estonia.eu. Luettu 19.4.2014.

<http://estonia.eu/about-estonia/country/estonia-at-a-glance.html>

Export information. Trade with Estonia. Luettu 22.4.2014.

1. Key sectors. <http://www.tradewithestonia.com/estonian/key-sectors-videos>
2. Estonian export. <http://www.tradewithestonia.com/estonian/business-environment-in-estonia>

FinnCham-verkosto. Keskuskauppakamari. Luettu 28.4.2014.

<http://kauppakamari.fi/kansainvaliset-asiat/finncham-verkosto/>

Finnvera

1. Vienti ja kansainvälistyminen. Luettu 21.5.2014. <http://finnvera.fi/Vienti-ja-kansainvaelistyminen>
2. Yhteystiedot. Luettu 22.5.2014. <http://www.finnvera.fi/>

Finpro

1. Organisaatio. Luettu 22.4.2014. <http://www.finpro.fi/organisaatio>
2. Vientirengas. Luettu 30.4.2014. <http://www.finpro.fi/vientirengaat>
3. Palvelut. Luettu 21.5.2014. <http://www.finpro.fi/palvelut>
4. Ota yhteyttä. Luettu 22.5.2014. <http://www.finpro.fi/web/guest/ota-yhteytta>

- Hyödyllistä tietää. Tallinn City Tourist Office & Convention Bureau. 14.1.2014. Luettu 19.4.2014. <http://www.tourism.tallinn.ee/fin/fpage/matka/hyodyllista>
- ISS siivouspalvelut. Luettu 3.5.2014. <http://www.ee.issworld.com/en>
- Kananen, J. 2010. Pk-yritysten kansainvälistyminen. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja - sarja. Tampereen Yliopistopaino Oy - Juvenes Print
- Karhu, K. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Yritysjulkaisut. Helsinki: Edita Prima Oy
- Kunnas, K. 2013. Yritykset karkaavat Viroon. 12.5.2013. Helsingin Sanomat. Tulostettu 19.5.2014. <http://www.hs.fi/talous/a1368242750540>
- Lassila & Tikanoja. Luettu 3.5.2014. <http://www.lassila-tikanoja.fi/yritys/>
- Management Institute of Finland.
1. Työyhteisöjen uudistaja. MIF Lyhyesti. Luettu 22.5.2014. <http://www.mif.fi/mif-lyhyesti/>
 2. Ota yhteyttä. Luettu 22.5.2014. <http://www.mif.fi/ota-yhteytta/>
- Melin, K. 2011. 1. painos. Ulkomaankaupan menettelyt, Vienti ja tuonti. Tammertekniikka / Amk-Kustannus Oy
- MT: Suomalaisyritysten määrä Virossa yli kaksinkertaistui muutamassa vuodessa. 8.2.2014. Talouselämä. Luettu 25.2.2014. <http://www.talouselama.fi/uutiset/mt+suomalaisyritysten+maara+virossa+yli+kaksinker+taistui+muutamassa+vuodessa/a2231402>
- Novasigma. Luettu 23.5.2014. <http://www.novasigma.com/>
- Pelkonen, L. 2014. Voimakas harmaan talouden uhka paljastui: Yritykset Viroon. 28.1.2014. Uusi Suomi. Tulostettu 19.5.2014. <http://www.uusisuomi.fi/kotimaa/66063-viro-houkuttelee-suomalaisyrityksia-taustalla-verosuunnittelu>
- Siirrätkö yrityksesi Viroon? Verottajan mukaan harmaan talouden riski kasvaa. 18.2.2014. Taloussanomat. Luettu 10.5.2014. <http://www.taloussanomat.fi/i ihmiset/2014/02/18/siirratko-yrityksesi-viroon-verottajan-mukaan-harmaan-talouden-riski-kasvaa/20142394/137>
- Sinun Eurooppasi. Viro. Euroopan unioni. Luettu 5.5.2014. http://europa.eu/youreurope/business/countries/estonia/index_fi.htm
- SOL siivouspalvelut. Luettu 3.5.2014. <http://www.sol.fi/yritys/yritystietoa/sol-maailmalla.html>
- Sosiaaliturvaoikeudet Virossa. 2. Luku: Terveystieteiden tutkimuskeskus. Heinäkuu 2012. Euroopan komissio. Luettu 24.5.2014. http://ec.europa.eu/employment_social/empl_portal/SSRinEU/Your%20social%20security%20rights%20in%20Estonia_fi.pdf

Suomalainen yrittäjyys tuplaantui Virossa, 8.2.2014. Maaseudun Tulevaisuus. Luettu 25.2.2014. <http://www.maaseuduntulevaisuus.fi/politiikka-ja-talous/suomalainen-yritt%C3%A4jyys-tuplaantui-virossa-1.56209>

Suomalais-eestiläinen kauppakamari FECC. Luettu 19.4.2014. <http://www.fecc.ee/>

Suomen Suurlähetystö, Tallinna.

1. Tietoa Virossa. Hyvä tietää. 21.2.2013. Luettu 26.3.2014. <http://www.finland.ee/Public/default.aspx?nodeid=42672&culture=fi-FI&contentlan=1&displayall=1>
2. Tietoa Virossa. Yhteiskunta, kulttuuri ja media. 21.2.2013. Luettu 17.3.2014. <http://www.finland.ee/public/default.aspx?nodeid=42669&contentlan=1&culture=fi-FI>
3. Tietoa Virossa. Historia. 11.7.2011. Luettu 5.3.2014. <http://www.finland.ee/public/default.aspx?nodeid=42671&contentlan=1&culture=fi-FI>
4. Tietoa Virossa. Poliittinen järjestelmä. 21.2.2013. Luettu 5.3.2014. <http://www.finland.ee/public/default.aspx?nodeid=42664&contentlan=1&culture=fi-FI>
5. Suomi Virossa. 18.2.2014. Luettu 2.5.2014. <http://www.finland.ee/public/default.aspx?nodeid=40615&contentlan=1&culture=fi-FI>
6. Suurlähetystö. Historia. 19.4.2013. Luettu 3.5.2014. <http://www.finland.ee/public/default.aspx?nodeid=40606&contentlan=1&culture=fi-FI>
7. Tietoa Virossa. Kahdenväliset suhteet. 1.2.2012. Luettu 6.5.2014. <http://www.finland.ee/public/default.aspx?nodeid=42670&contentlan=1&culture=fi-FI>
8. Tietoa Virossa. Talous, elinkeinoelämä ja ulkomaankauppa. 7.10.2013. Luettu 6.5.2014. <http://www.finland.ee/public/default.aspx?nodeid=42668&contentlan=1&culture=fi-FI>

Särkkä, H. 2014. Yhä useampi virolainen käy töissä Suomessa. Keski-suomalainen. Luettu 23.5.2014. <http://www.ksml.fi/uutiset/kotimaa/yha-useampi-virolainen-kay-toissa-suomessa/1746989>

Tulve, H. 2012. Tervetuloa Viroon, mutta tunne riskisi. 24.2.2012. Talouselämä. Luettu 6.3.2014.

<http://www.talouselama.fi/minavaitan/tervetuloa+viroon+mutta+tunne+riskisi/a2088520>

Value Added Tax (VAT). Viron Kauppakamari. Luettu 22.4.2014.

<http://www.koda.ee/en/services/value-added-tax-vat/>

Vientiopas. 2006. 13 uusittu painos. Fintra-sarjan julkaisu nro 19. Helsinki: Multikus-tannus

Viro jatkaa veronkevennyksiä 2015. 4.4.2013. Taloustaito. Luettu 22.4.2014.

<http://www.taloustaito.fi/fi-FI/vm/verot-maailmalla/viro-jatkaa-veronkevennyksia-2015>

Viro nostaa minimipalkkaa - ensi vuonna 355 euroa. 20.9.2013. Taloussanomat. Luettu 22.4.2014. <http://www.taloussanomat.fi/tyomarkkinat/2013/09/20/viro-nostaa-minimipalkkaa-ensi-vuonna-355-euroa/201313125/12>

Viron jälleenitsenäistyminen oli Suomelle hankala juttu. 20.8.2011. Helsingin Sano-mat. Luettu 18.2.2014.

<http://www.hs.fi/ulkomaat/artikkeli/Viron+j%C3%A4lleenitsen%C3%A4istyminen+oli+Suomelle+hankala+juttu/1135268686984>

Viron suomalaisyrittäjät SEKE. Luettu 22.4.2014. <http://www.seke.ee/articles/491/>

Viron Suurlähetystö, Helsinki

1. Perustietoja Virosta. 1.2.2012. Luettu 26.3.2014. <http://www.estemb.fi/viro>
2. Suomen ja Viron suhteet. 1.2.2012. Luettu 26.3.2014. http://www.estemb.fi/suomen_viron_suhteet

Viron talouskasvu notkahti alkuvuonna. 12.5.2014. Maaseudun Tulevaisuus. Luettu 12.5.2014. <http://www.maaseuduntulevaisuus.fi/viron-taloukasvu-notkahti-alkuvuonna-1.62349#t=tab1>

Viron tilastokeskus Eesti Statistika.

1. The increase in average monthly... 26.11.2013. Luettu 22.4.2014. www.stat.ee/65318
2. In February, foreign trade was affected... 9.4.2014. Luettu 12.5.2014. <http://www.stat.ee/72337>
3. Economy decreased in the 1st quarter. 12.5.2014. Luettu 13.5.2014. <http://www.stat.ee/72497>

Winclean Oy. Luettu 22.5.2014. <http://www.winclean.fi/yritys>

LIITTEET

Liite 1. Hyödyllisiä yhteystietoja kansainvälistymisen aloittamiseen

AFN Oy

Yritys- ja lakipalvelut

Asiantuntija, toimitusjohtaja: Esko Huttu-Hiltunen

Puhelinnumero: 040 567 1822

Sähköposti: esko@afn.fi

(Lähde: AFN Oy. Yhteystiedot. <http://www.afn.fi/yhteystiedot/>)

Enterprise Estonia

Vientineuvoja: Irene Surva-Lehtonen

Puhelinnumero: 044 766 6420

Sähköposti: irene.surva-lehtonen@eas.ee

(Lähde: Enterprise Estonia. <http://www.eestimaja.fi/fi/enterprise-estonia.html>)

Finnvera Oyj

Puhelinpalvelu: 029 460 2580

(Lähde: Finnvera. Yhteystiedot. <http://www.finnvera.fi/>)

Finpro

Pirkanmaan ja Hämeen aluetoimisto

Aluepäällikkö: Seppo Kaikkonen

Puhelinnumero: 0400 399 688

(Lähde: Finpro. Ota yhteyttä. <http://www.finpro.fi/web/guest/ota-yhteytta>)

Management Institute of Finland MIF Oy

Johtamisen, kansainvälisyyden ja viestinnän avoimet koulutukset ja tutkinnot

Yhteyshenkilö: Marjaana Suutarinen

Puhelinnumero: 010 7555 228

Sähköposti: marjaana.suutarinen@mif.fi

(Lähde: MIF. Ota yhteyttä. <http://www.mif.fi/ota-yhteytta/>)