



# POHJANMAAN ELINTARVIKEYRITYKSET KASVUUN

14.05.2020



# YRITYSESITTELY

Eastkey

Toimitusjohtaja Pauli Haatainen 14.05.2020

# Eastkey Oy järjesti ja konsultoi kolmikanta sopimuksen Kiinan, Venäjän ja Euroopan välillä elintarvikesektorille

🕒 9th joulukuu 2016

EastkeyOy järjesti ja konsultoi kolmikanta sopimuksen Kiinan, Venäjän ja Euroopan välillä elintarvikesektorille. Kuvassa Eastkey Oy:n toimitusjohtaja Pauli Haatainen avustaa venäläisen puolen sopimuksen allekirjoittajaa. Lisätietoa: Pauli Haatainen Toimitusjohtaja EastKey Oy+358 44 594 6000

[READ MORE](#)

# DOING BUSINESS IN CHINA

## **Ensimmäinen pohjoismainen elintarvikealan teollinen liiketoimintahanke Pohjois-Kiinassa**

Eastkey on toiminut sijoittajana Pohjois-Kiinassa elintarvikealan yrityksessä viiden vuoden ajan. Eastkeyn asema on kasvanut keskeiseksi ensimmäisessä pohjoismaisessa elintarvikealan teollisessa liiketoimintahankkeessa. Vuosien mittaan noin 20 miljoonan asukkaan alueelle on muodostunut laajat yhteydet, jotka Eastkey tarjoaa asiakkaidensa käyttöön niin elintarvike- kuin esimerkiksi rakennusosalalla. Myös erilaiset luksustuotteet alkaen pienistä käsitöistä päättyen suuriin huvijahteihin ovat alueen kiinalaisten liikemiesten kiinnostuksen kohteina.

<http://www.ldlapland.com>



Lvdu Lapland(Fushun)Food Co.,Ltd  
绿都拉普兰(抚顺)食品有限公司

Chinese / Eng

TEL: 024-56108

FANGBEI LINE, SHUNCHENG DISTRICT, FUSHUN CITY, LIAONING PROV

Home page

Into Lapland ▾

Product Center ▾

Food experts ▾

contact us

输入想要搜索的内容

## CONTACT US



Lvdu Lapland (Fushun) Food Co.,

# LVDU Lapland (Fushun) Food Co. Ltd

Vuonna 2012 perustettu Euroopan ensimmäinen elintarviketuotantolaitos Kiinassa.



# GUANXI

Eastkey

Doing Business in China

<b>Guanxi – Suhteet</b>	<b>Renqing – Palvelukset</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sosiaaliset siteet</li> <li>▪ Vaikutusvallan saaminen</li> <li>▪ Statuksen tuoma arvo</li> <li>▪ Suhteiden verkko</li> <li>▪ Ovien aukeaminen/Takaovi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Keino luoda Guanxia</li> <li>▪ 'Palvelus palveluksesta'</li> <li>▪ Palveluksen osatekijät: <ul style="list-style-type: none"> <li>Palveluksen hinta</li> <li>Vastapalvelusten odottaminen</li> <li>Renqingin suhde Guanxiin</li> </ul> </li> </ul>
<b>Mianzi – Kasvot</b>	<b>Bao – Vastapalvelukset</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sosiaalinen kunnia</li> <li>▪ Kasvoja voidaan antaa, säilyttää tai menettää</li> <li>▪ 'Kyllä' –vastaukset yleisiä</li> <li>▪ Kasvojen menettäminen on kuolemaakin pahempi asia !</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Saatu palvelus on korvattava</li> <li>▪ Myönnytysten odotus</li> <li>▪ Oma Guanximme vahvistuu, kun tuotamme kumppanille hänen toivomansa palvelun</li> </ul>

Guanxi on suhdeverkosto, jota ilman markkinoijan on lähes mahdotonta edetä kiinalaisessa toimintaympäristössä.



# HAASTEET

Eastkey

Doing Business in China



- Kiinan kulttuurin ja liiketoimintaympäristön niukka tuntemus
- Usko omiin mahdollisuuksiin Kiinan markkinoilla sekä luottamuksen puute vientitoimenpiteitä tukeviin konsultteihin
- Suomalaisten viranomaisten kyvykkyys auttaa PK-sektorin elintarvikeviejä Kiinaan
- Projektien hallinnointi alusta loppuun
- Suomalaisen alkutuottajan resurssit kasvaa kansainvälisille markkinoille nykyisellä kustannusrakenteella ja tuotantokapasiteetilla suhteellisen pieni

## Haasteita Kiinan menemiselle

- Sopimustekniset seikat
- Rahoitus
- Tunnistamattomat mahdollisuudet kiinalaisissa verkkokaupoissa
- Riittämätön tieto kustannustehokkaista logistiikkaratkaisuksista
- Kauppojen loppuun saattaminen kiinalaisen asiakkaan kanssa on haasteellista, seuraavista syistä:
  - Tuotantokapasiteetti vs. tilaus
  - Vähäinen verkostoituminen saman toimialan toimijoiden kesken

## Haasteita Kiinan menemiselle



# PALVELUT

Eastkey

Doing Business in China

# Markkinaselvitys HORECA-asiakkaista Kiinassa

- Eastkeyn toimesta on jo rajattu tavoittamattomana Kiinan kuluttajamarkkina.
- Mihin realistiseen asiakasryhmään kannattaa satsata Kiinassa ja mitä sieltä vastavuoroisesti voidaan tuoda.
- Jo olemassa olevien tilausten ja uusien tilausasiakkaiden selvittäminen toimeksiantajan kanssa.
- Menossa -> kestromakkaraa, kala, rypsiöljy, UHT-maito



# Markkinointi ja brandin rakentaminen

- Suomesta kannattaa Kiinaan lähteä ainoastaan huipputuotteilla, “ainoana maailmassa” - meillä on maailman puhtainta ruokaa.
- Huippubrandista tuottajalle ja jalostajalle jää isompi kate.
- Eastkey tietää Kiinaan rakennettavan brandin vaatimukset:
  - Tarina, pakkaus, hinta.



# Myyntipalvelu Kiinassa

- Moni länsimainen toimija on tyytyväinen kun hänellä on yksi myyntiagentti Kiinassa. Todennäköisesti suomalainen asiakas on hänelle liian pieni asiakas ja tämä näkyy tuotteen myyntiin käytetyssä ajassa.
- Ensisijaisesti uusien tuotteiden myynti tulee tapahtumaan vanhojen asiakkaiden kautta.
- Tuotteen myyntiprosessin koulutus toimeksiantajalle.
- Perehdytyskoulutus kiinalaiselle asiakkaalle.



# Vientiluvat ja sertifiointi

- Suomen viranomaisella ei ole rittäviä resursseja tukea PK-sektorin vientihankkeita Kiinaan.
- Vientilupien saaminen on kestänyt vuosia. Eastkeyn ratkaisu asiaan on se, että kiinalainen asiakas hakee suomalaiselle tuotteelle vientilupaa Kiinasta käsin. Tämä lähestystapa nopeuttaa vientiluvan saamista.
- Tuotantolaitoksen tarkistus: Suomen ruokavirasto toimii Kiinasta lähetetyn tarkistusasiakirjan mukaisesti.



# Sopimus- ja rahoituspalvelujen koordinointi 1/2

- Kiinan koko ja kulttuurinen heterogeenisyys tuo haasteita sopimusten tekemiseen. “Sopimuksen allekirjoitus on kiinalaiselle suuri epäluottamuksen osoitus”.
- Kiinan markkina on suuri ja se vaatii merkittäviä rahallisia panostuksia.
- Elintarvikeyrittäjien tietämys kiinalaisesta kulttuurista ja rahoitusvaihtoehdoista Kiinan valloittamiseksi kaipaa vahvistusta.





# Sopimus- ja rahoituspalvelujen koordinointi 2/2

- Koulutusta sopimussyhteistyöhön.
- Juristipalvelut.
- Vientihankkeiden hallinnointi ja johtaminen (esim. kunnalliset elintarvikehankkeet).



# Alihankinta- / verkostaselvitys

- Kiina on kaukana ja kiinalaiset ostajat suuria. Kertaostot voivat tulla haasteeksi yksittäisille yrityksille.
- Eastkey kannustaa yrityksiä yhteistyöhön ja selvittää maakuntarajoja ylittäviä yhteistyömahdollisuuksia.
- Ryhmähankkeet.
- Tietyssä tapauksissa Venäjä-kontaktien käyttö raaka-ainealihankinnassa.



# Selvitystyö logistisista vaihtoehtoista

- Meri- ja ilmayhteys.
- Merikuljetus noin 2 kk.
- Vuodesta 2019 transitiokuljetukset mahdollisia Venäjän kautta.
- Junayhteys ~14 päivää, sallii myös pienempien määrien viennin.
- Kiinan sisäinen logistiikka voidaan ottaa osaksi jo olemassa olevaa logistiikkaverkostoa.
- Nykyiset välivarastointitilat hyödynnettävissä.





# KYSYMYKSIÄ?

Eastkey

Doing Business in China

[PAULI.HAATAINEN@EASTKEY.FI](mailto:PAULI.HAATAINEN@EASTKEY.FI)

+358 44 594 6000

[MARIKA.NURMINEN@EASTKEY.FI](mailto:MARIKA.NURMINEN@EASTKEY.FI)

+358 40 527 4630



# KIITOS!

Eastkey

Doing Business in China