

# enterprise europe network



Yrityspalvelut käden ulottuvilla

# Sisältö

04 Kansainvälistymis-  
neuvonnasta myötätuulta  
Bluet Oy:n liiketoimintaan

06 Oy Elho Ab löysi jälleenmyyjän  
yrityskontaktimatalla  
Puolaan

08 Matchmaking  
saattaa yhteen yritykset  
ja yhteistyökumppanit

10 Parkettivalmistaja Parla Floor  
Oy löysi uuden markkina-  
alueen Yrityskontaktipörssin  
avulla

12 Enterprise Europe Network  
tukee Familingsia  
kansainvälistymisessä

14 Ajankohtaistilaisuudet  
tarjoavat tietoa, kontakteja  
ja uusia ideoita



*Yrityspalvelut käden ulottuvilla*

# Enterprise Europe Network

on maksuttomia kansainvälistymispalveluita pk-yrityksille tarjoava verkosto, jolla on asiantuntijoita yli 60 maassa ympäri maailman.



Verkosto tarjoaa yrityksellesi:

- Yleistä kansainvälistymis- ja lakineuvontaa
- Seminaareja ajankohtaisista kansainvälistymiseen liittyvistä aiheista
- Tukea oikean EU-rahoitusohjelman etsimiseen
- Palveluita kansainvälisen yhteistyökumppanin hakuun
- Palautekanavan EU-komissiolle kohtaamistasi sisämarkkinaongelmista
- Analyysin yrityksesi kehittämiskohteista – suunnattu erityisesti innovaatiotoimintaan panostaville yrityksille.

Verkosto on Euroopan komission perustama ja Suomessa palveluita tarjoavat Finpro, Helsingin seudun kauppakamari ja Turku Science Park. Asiantuntijamme sijaitsevat Helsingissä, Turussa, Tampereella, Oulussa, Mikkelissä ja Seinäjoella, mutta palvelumme kattavat koko Suomen.

Lue lisää osoitteesta [www.EnterpriseEurope.fi](http://www.EnterpriseEurope.fi)

Asiantuntijoidemme yhteystiedot löytyvät osoitteesta [www.EnterpriseEurope.fi/ota-yhteytta](http://www.EnterpriseEurope.fi/ota-yhteytta)

Seuraa meitä myös Twitterissä [@EENfi](https://twitter.com/EENfi)

Koko verkoston nettisivut löytyvät osoitteesta <http://een.ec.europa.eu/>

# Kansainvälistymis- neuvonnasta myötätuulta Bluet Oy:n liiketoimintaan

4



Yhä useampi yritys haluaa viedä liiketoimintansa kuluttajien suosimille ranta-alueille. Rantarakentamisen suosion kasvun myötä yhä useamman kaupungin rantaviiva alkaa olla täyteen rakennettu. **Bluet Oy** tarjoaa veden päälle rakennettavien kelluvien rakenteiden avulla ratkaisun, jonka ansiosta ihmiset voivat nauttia veden läheisyydestä ilman uudisrakentamisen vaatimaa rantapalstaa.

## **Kelluvassa rakentamisessa vain mielikuvitus on rajana**

Kelluvien rakenneratkaisujen ja niihin soveltuvan teknologian avulla voidaan toteuttaa mitä moninaisimpia rakennusprojekteja. Nykypäivänä ihmiset voivat vieraillla muun muassa kelluvilla rantaklubeilla ja veden päälle rakennetuissa uimaloissa, vapaa-ajan keskuksissa, liikuntapuistoissa, ravintoloissa, yökerhoissa ja hotelleissa.

Tarjoamme yrityksellesi yleistä kansainvälistymis- ja lakineuvontaa sekä tukea sopivan rahoitusohjelman etsimiseen. Lisäksi neuvomme yrityksiä ongelmatilanteissa EU:n sisämarkkinoilla. Pk-yritysten palautepalvelu on yrittäjän suora kanava EU-komissioon lainsäädännön epäkohtien esiintuomiseksi.

© Bluet Oy





**”Aiomme vielä hyödyntää Enterprise Europe Networkin kumppanhakupalvelua etsiessämme paikallisia yhteistyökumppaneita eri maista”,**

kertoo toimitusjohtaja Tytti Sirola, Bluet Oy:stä.

### **Suomalaisyritys rakentamisen aallonharjalla**

Suomalainen Bluet Oy kulkee eturintamassa tulevaisuuden rakentamistrendissä. Yritys tarjoaa suunnittelu- ja konsultointipalveluita rannikkoalueiden kaupalliseen hyödyntämiseen ympäri maailman. Bluet Oy:n toimintatapana on etsiä parhaat paikalliset osaajat ja tehdä tiivistä yhteistyötä urakoitsijoiden, tavarantoimittajien sekä suunnittelijoiden kanssa.

Bluet Oy hoitaa hankkeidensa projektinhallinnan alusta loppuun, mikä tarkoittaa asiakkaalle ennen muuta helppoutta käytännön asioissa. Yrityksen tärkein yhteistyökumppani **Marinetek Group** on yksi maailman johtavista satamakehittäjistä.

### **Enterprise Europe Networkin neuvontapalvelu avasi ovia ja kannusti eteenpäin**

Kun Bluet Oy:n toimitusjohtaja **Tytti Sirola** otti yhteyttä **Enterprise Europe Network** -verkoston asiantuntijaan, hänelle tarjottiin monipuolinen tietopaketti tarjolla olevista kansainvälistymispalveluista sekä rahoitusvaihtoehdoista. Samalla yhteydenotto kannusti Sirolaa ottamaan osaa **Kasvu Open** -kilpailuun sekä hakemaan rahoitusta **Tekesin Tempo**-ohjelmasta.

Osallistuminen Kasvu Open -kilpailuun osoittautui hyödylliseksi ja opettavaiseksi kokemukseksi. Vaivannäkö palkittiin myös menestyksellä: Kasvu Openissa Bluet Oy eteni finalistien joukkoon saakka. Sirola sai myös Enterprise Europe Networkin lakineuvonnasta hyödyllisiä vinkkejä sopimusasiaan.

# Oy Elho Ab löysi jälleenmyyjän yrityskontaktimatalla Puolaan



**Oy Elho Ab** on vuonna 1968 perustettu pietarsaarelainen perheyritys, joka valmistaa korkealaatuisia työ- ja urakointikoneita maatalouden tarpeisiin. Suurin osa yrityksen tuotannosta menee vientiin ympäri maailmaan. Maatalouskonevalmistajan viimeisin kansainvälinen jälleenmyyntisopimus syntyi yrityskontaktimatkan tuloksena.

6

## **Laadukkaita maatalouskoneita Pännäisistä maailmalle**

Pietarsaaren Pännäisissä toimivan Oy Elho Ab:n tuotevalikoimaan kuuluu niittomurskaimia, niitto- ja käärintäkoneita, karhottimia sekä muita maatalouskoneita. Yrityksen tärkeimmät tuoteryhmät ovat rehun korjuu, rehun jakelu ja ympäristönhuolto. Se vie tuotteitaan muun muassa Pohjois-Amerikkaan, Englantiin, Hollantiin, Belgiaan ja Baltian maihin.

## **Enterprise Europe Network auttaa potentiaalisten vientikumppanien etsinnässä**

Oy Elho Ab:n vientipäällikkö **Mari Huuki** oli etsinyt yritykselle uusia kontakteja ja mahdollista uutta jälleenmyyjää Puolasta. Tässä tarkoituksessa hän oli suunnitellut osallistuvansa muun muassa Puolan

merkittävimpiin maatalouskonekaupan tapahtumiin kuuluvaan Agro Show'hun.

Puolan-matkaa suunnitellessaan Huuki otti yhteyttä Enterprise Europe Networkiin, jonka asiantuntijan kanssa hän ryhtyi yhdessä miettimään kriteerejä potentiaaliselle kumppanille. Oy Elho Ab oli jo tehnyt taustatyötä puolalaisista yrityksistä, ja yhdessä Enterprise European kanssa alettiin nyt tarkemmin selvittämään, mitkä näistä olisivat maatalouskonevalmistajalle mahdollisimman hyviä kumppaneita.

## **Oikeat kumppanit löytyvät yhdessä Enterprise European asiantuntijan kanssa**

Huukin ja Enterprise European asiantuntijan seulan läpi valikoitui viisi yritystä, joiden edustajat vientipäällikkö tapasi Agro Show -messuilla. Yksi yrityksistä nousi kiinnostavuudessaan ylitse muiden:



© Oy Elho Ab

–Tämä kyseinen toimija vaikutti selvästi kiinnostuneimmalta, he olivat mm. tehneet taustatutkimusta markkinoista ja selvittäneet meistä paljon etukäteen, olivat siis tosissaan, Huuki kertoo.

Keskustelu lähti heti hyvin käyntiin, ja myöhemmin syksyllä Huuki kävi esittelemässä Oy Elho Ab:ta ja sen tuotteita puolalaiselle myyntitiimille. Ensimmäiset tilaukset uudelta puolalaiselta kumppanilta tulivat helmikuussa 2016.

Järjestämme räätälöityjä yrityskontaktimatkoja yritysryhmille tai yksittäisille yrityksille. Matkat voivat olla toimialakohtaisia tai yritykset voivat olla eri toimialoilta. Matkan ohjelmaan voi kuulua yritysten toiveiden mukaan järjestettyjä kahdenvälisiä tapaamisia kohdealueen yritysten kanssa tai seminaariesityksiä kohdemaan markkinoista.

7



**”Olemme hyvin toiveikkaita yhteistyön suhteen ja uskomme, että tämä on uusi avaus Puolan markkinoille”,**

sanoo vientipäällikkö  
Mari Huuki Oy Elho Ab:sta.



# Matchmaking

saattaa yhteen yritykset  
ja yhteistyökumppanit

8



Enterprise Europe Network järjestää usein suurten kansainvälisten messujen yhteydessä matchmaking-tapahtumia. Tilaisuuksiin osallistuvilla yrityksillä on mahdollisuus tavata lyhyessä ajassa lukuisia potentiaalisia yhteistyökumppaneita.



Järjestämme kansainvälisten messujen yhteydessä yrityskontakti- eli matchmaking-tapahtumia, joissa sinulla on mahdollisuus tavata lyhyessä ajassa lukuisia potentiaalisia yhteistyökumppaneita. Tapaamiset ovat kahdenkeskeisiä ja ne aikataulutetaan sekä sovitaan ennalta.

### **Aikataulutettuja tapaamisia yritysten ja yhteistyökumppaneiden välille**

Matchmaking-tilaisuudet ovat oivallinen keino auttaa yrittäjiä ja yhteistyökumppaneita verkostoitumaan. Järjestäjät aikatauluttavat tapaamiset etukäteen, ja tapaamisia järjestetään myös ad hoc -periaatteella paikan päällä.

### **Älykaupunkiteema kiinnosti satoja yrityksiä**

Enterprise Europe Networkin, **Tekesin** ja ruotsalaisen **Vinnovan** Helsingissä keväällä 2016 järjestämä **Eurostars Match - ICT solutions for smart cities** -tapahtuma houkutteli paikalle noin 140 älykaupunkiteemasta kiinnostunutta yrittäjää kuudesta eri maasta.

Tapahtuman seminaariosiossa kuulijat saivat tietoa muun muassa **Eurostars**-rahoitusohjelmasta ja hakemusten evaluoinnista. Tilaisuudessa kuultiin

puheenvuorot muun muassa **Ericssonin** ja **NCC:n** edustajilta, ja päivän aikana järjestettiin myös pitchauksia. Tilaisuuden loppuksi osallistujilla oli tilaisuus tavata toisiaan matchmaking-sessiossa. 20 minuutin mittaisia tapaamisia oli aikataulutettu etukäteen yhteensä 134.

### **Tavoitteena pysyvät kumppanuudet**

Järjestäjien tavoitteena on, että tapaamiset johtavat konkreettiseen ja pysyvään yhteistyöhön. Tämä voi tarkoittaa esimerkiksi yhteisen Eurostars-hakemuksen jättämistä. Älykaupunkitilaisuudesta saadun palautteen perusteella yritykset olivat tapahtumaan varsin tyytyväisiä. Erityisesti osanottajat kiittelivät hyviä ja antoisia tapaamistuokioita.

# Parkettivalmistaja Parla Floor Oy löysi uuden markkina-alueen Yrityskontaktipörssin avulla

10



Mikkeliläisen **Olavi Räsänen Oy**:n tytäryhtiö **Parla Floor Oy** on valmistanut kotimaisia laaturparketteja 1960-luvulta alkaen. Yritys tarjoaa aitojen materiaalien ja kestäväen muotoilun myötä esteettisiä elämyksiä, lämpöä ja luonnetta kodin jokaiseen tilaan. Yrityskontaktipörssin ansiosta Turkin ja Lähi-Idän markkinat ovat nyt avautumassa parkettivalmistajalle.

#### **Suomalais-turkkilainen yhteistyö sai alkunsa hakuilmoituksesta**

Parla Floor Oy:n parketeille löytyi jakelija Turkista, kun Enterprise Europe Network -verkoston palveluita hyödyntänyt turkkilainen **Egecam** jätti yrityskontaktipörssiin partnerihakuilmoituksen. Ilmoituksessa Egecam etsi uusia tuotteita täydentämään tarjontaansa.

#### **Verkoston asiantuntija toimi välittäjänä**

Enterprise Europe Networkin asiantuntija tiesi Parla Floor Oy:n etsivän uusia markkinoita tuotteilleen, ja tutustutti yrityksen Egecamin liiketoimintaan.

Yritykset vaihtoivat verkoston kautta yhteystietoja. Tätä seurasivat tiukat neuvottelut, joiden lopputuloksena Parla Floor Oy ja Egecam allekirjoittivat jakelusopimuksen. Ensimmäiset parkettitoimitukset lähtivät Mikkelistä Turkkiin toukokuussa 2016.

Yrityskontaktipörssin avulla voit löytää kumppanin kaupalliseen, teknologiseen tai tutkimukseen liittyvään yhteistyöhön.

**”Enterprise Europe Networkin avulla löysimme uuden jälleenmyyjän. Samalla meille avautuivat täysin uudet markkinat Turkissa ja Lähi-Idässä”,**

kertoo yksikönjohtaja  
Mikko Mannila, Parla Floor Oy:stä.

# Enterprise Europe Network tukee Familingsia kansainvälistymisessä



Vuonna 2014 perustettu startup-yritys **Familings Oy** valmistaa automatisoituja, vauvojen unensaantia helpottavia patjoja. Enterprise Europe Networkin tarjoamien yhteyksien ansioista yritys käy parasta aikaa neuvotteluja kansainvälisen yhteistyön erilaisista muodoista.

12

## **Innovaatio syntyi omasta kokemuksesta**

Familingsin perustamiseen johtanut innovaatio sai alkunsa, kun yrityksen perustaja **Hanna Sissala** kamppaili oman vauvansa nukahtamisongelmien kanssa: mikään ei tuntunut auttavan, ja nukutustuokiot venyivät tuntikausien mittaisiksi. Sissalla vaistosi, ettei hän ollut ongelman kanssa yksin. Hän keräsi ympärilleen ammattilaistiimin kehittämään ratkaisun, joka helpottaisi vauvojen uniongelmiensa kanssa painivia perheitä.

## **Enterprise Europe Network toimi porttina Euroopan markkinoille**

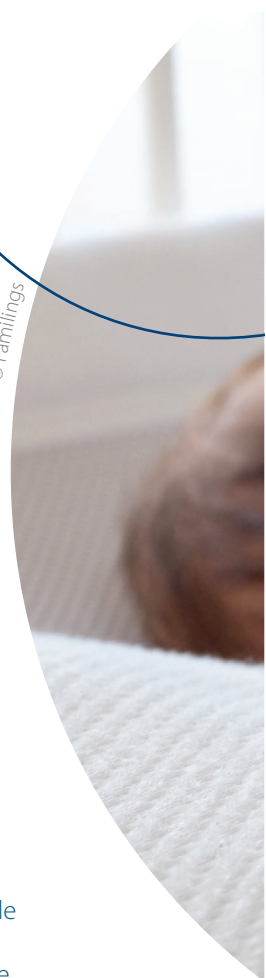
Jo varhaisessa vaiheessa Sissala alkoi nähdä tuotteelleen menestyspotentiaalia myös kansainvälisillä markkinoilla. Suomen ulkopuoliseen myyntityöhön lähteminen on kuitenkin kelle tahansa tuoreelle yrittäjälle haastavaa - varsinkin ilman asiantuntija-apua ja oikeita kontakteja.

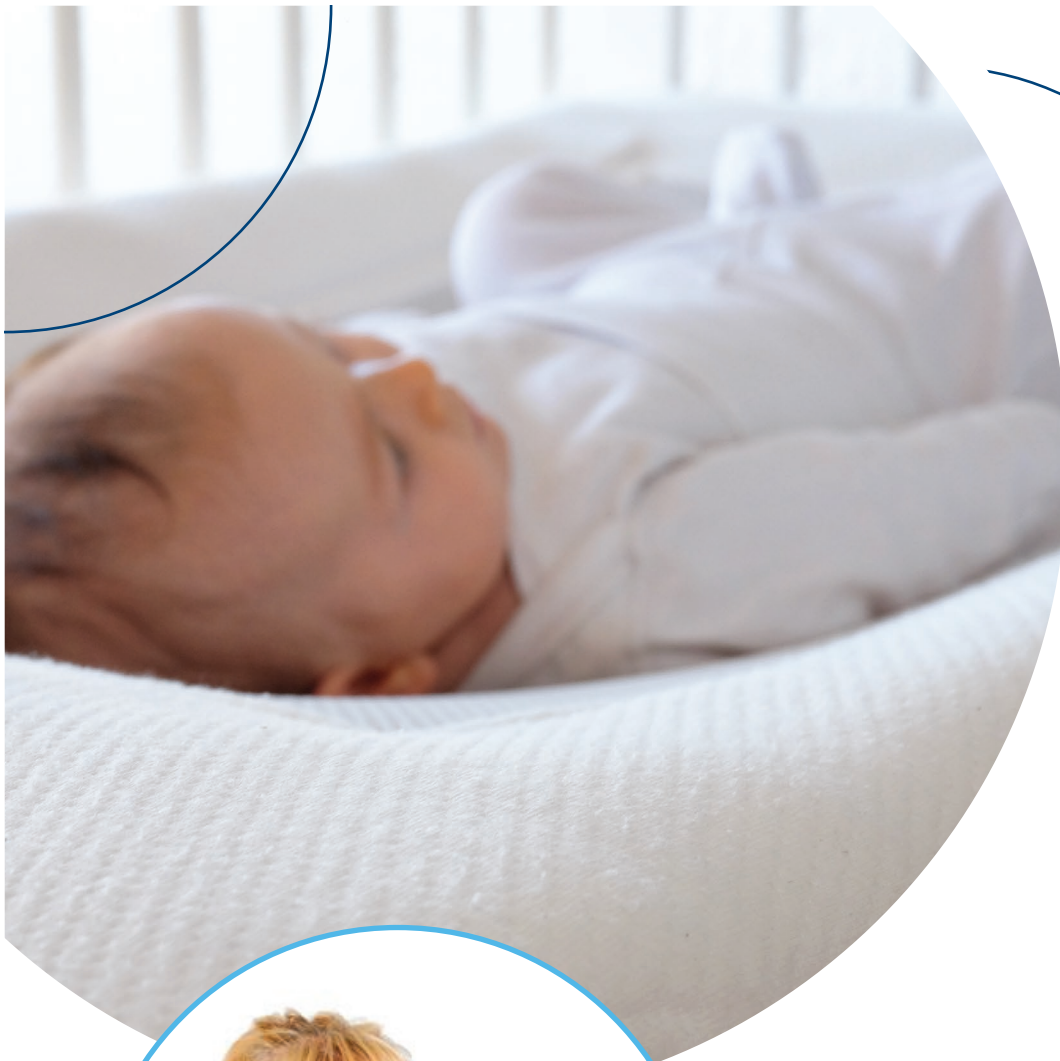
Sopiva kontakti Sissalalle löytyi kasvuyritystapahtuma **Slushista**, jossa hänen **Team Finlandin** messuosastolle jättämänsä yhteydenottopyyntö poiki tapaamisen Enterprise Europe Networkin kanssa. Enterprise Europe Networkin ylläpitämä Yrityskontaktipörssi on kätevä tietokanta, johon luotujen profiilien joukosta yritykset voivat löytää esimerkiksi potentiaalisia jälleenmyyjäkumppaneita. Myös Familingsille luotiin tietokantaan oma profiili, jonka kautta yritys on saanut kiinnostuneita yhteydenottoja ympäri Eurooppaa. Osa yhteydenotoista on jo edennyt yhteistyötä ennakoivien neuvottelujen asteelle.

## **Saksalainen sijoittaja haussa**

Familings on erityisesti kiinnostanut löytämään sopivan sijoittajan Saksasta. Enterprise Europe Network on selvittänyt yritykselle Saksan talousalueen sijoittajatapahtumia sekä keinoja lähestyä paikallisia sijoittajia. Samaan aikaan yritykselle etsitään potentiaalisia alihankkijoita Baltian maista.

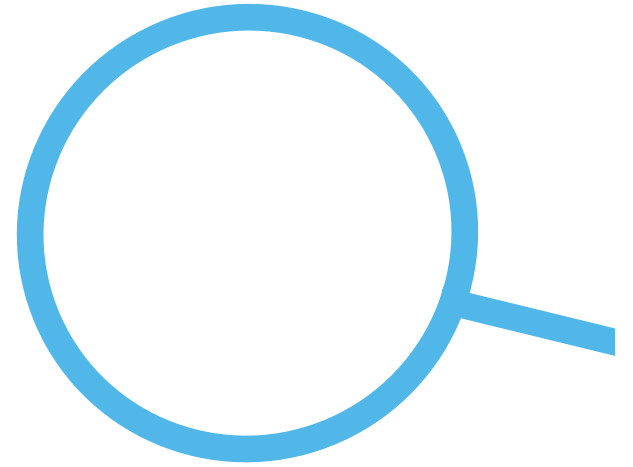
© Familings





**"Aiomme hyödyntää Enterprise Europe Networkia myös jatkossa potentiaalisten jakelijoiden ja alihankkijoiden etsimisessä",**

toteaa Hanna Sissala,  
Familings Oy:n perustaja.



## Ajankohtaistilaisuudet tarjoavat **tietoa, kontakteja ja uusia ideoita**

14



Enterprise Europe Network järjestää vuosittain lukuisia ajankohtaistilaisuuksia eri aiheista. **Global Medi-Point Oy:n Elina Myllymäki** ja **Skilux Oy:n Jatta Kekkonen** kertovat osallistumiskokemuksistaan tilaisuuksiin.



Elina Myllymäki



16



**“Mukana oli todellisia huippuasiantuntijoita ja tarjolla oli tietoa juuri meitä koskettavista kemikaaliasioista. Lisäksi solmin uusia yhteistyökontakteja yrityksemme mission eteenpäin viemiseksi”,**

kertoo Elina Myllymäki, toinen Global Medi-Point Oy:n perustajista.

## **Koskeeko REACH2018 yritystäni ja kuinka pääsen eteenpäin? Kemikaaliaamu maahantuojuille, valmistajille ja jakelijoille**

**Global Medi-Point Oy** osallistui Enterprise Europe Networkin järjestämään tilaisuuteen saadakseen tietoa toimialallaan käytettävistä kemikaaleista ja niiden haitoista sekä yritystä mahdollisesti koskevista REACH2018-velvoitteista.

### **Yrityskauppa sai alkunsa Facebook-julkaisusta**

Global Medi-Point Oy on Helsingissä toimiva perheyritys, joka maahantuo kertakäyttökäsineitä mm. elintarvike- ja elektroniikkateollisuuden, terveydenhuollon ja kauneudenhoito- sekä puhtaanapitoalan tarpeisiin. Yritys on perustettu vuonna 1995 ja se siirtyi **Elina ja Ilpo Myllymäen** omistukseen kesäkuussa 2015 toteutuneessa liiketoimintakaupassa. Kauppa syntyi varsin nopeasti, vain 1,5 kuukaudessa. Alun perin se sai alkunsa yrittäjien kaverin Facebook-julkaisusta.

### **Pieni, varma ja vastuullinen toimija**

Yritys on alallaan verrattain varsin pieni toimija, mutta samalla palveleva, varma, vastuullinen ja välittävä kumppani. Global Medi Point Oy:n tärkein missio on auttaa asiakkaitaan valitsemaan kuhunkin käyttötarkoitukseen juuri oikea käsine, joka on turvallisin vaihtoehto sekä käyttäjälle että ympäristölle. Yritys pyrkii toiminnallaan lisäämään asiakkaidensa tietoisuutta oikeiden käsineiden merkityksestä.

### **Tärkeää infoa ja kontakteja**

Toimitusjohtaja Elina Myllymäki koki tilaisuuteen osallistumisen hyväksi päätökseksi.

–Tilaisuus ylitti kaikki odotukseni: sain kattavan tietopaketin REACH2018-aiheesta sekä apua siihen liittyvissä käytännön asioissa. Mukana oli todellisia huippuasiantuntijoita ja tarjolla oli tietoa juuri meitä koskettavista kemikaaliasioista. Lisäksi solmin uusia yhteistyökontakteja yrityksemme mission eteenpäin viemiseksi, kertoo Myllymäki.

© Skilux Oy



Jatta Kekkonen



© Skilux Oy



## **Bienvenido a España – Espanjan tarjoamat liiketoiminta-mahdollisuudet suomalaisille yrityksille ja yrittäjille**

**Skilux Oy** on 18-vuotias suomalainen valaisintukku, joka myy valaisimia, valaistustuotteita sekä niihin liittyviä palveluita. Yrityksen ydinosaamista on myymälä- sekä kohdevalaistus, ja sen toimittamia ja asentamia valaisimia on käytössä tuhansissa yrityksissä, kauppapaikoissa, myymälöissä, kampaamoissa, kauneushoitoloissa, kahviloissa, ravintoloissa sekä julkisissa tiloissa ympäri Suomen.

### **Valaisintukku kiinnostunut laajentamaan Suomen ulkopuolelle**

Koko Suomen alueella toimivan yrityksen pääkonttori on Helsingissä. Skilux Oy tunnetaan luotettavasta, joustavasta ja täsmällisestä palvelustaan. Valaisintukku kiinnostui Enterprise Europe Networkin järjestämästä Espanjatilaisuudesta, koska se suunnittelee mahdollista laajentumista Suomen ulkopuolelle. Tällä hetkellä yrityksessä mietitään, mitä laajentuminen vaatisi ja mikä maa olisi potentiaalisin uusi aluevaltaus.

### **Kattavasti tietoa liiketoiminnasta Espanjassa**

- Osallistuin Espanja-tilaisuuteen saadakseni ennen muuta tietoa ja kontakteja. Sain arvokasta tietoa yritystoiminnasta Espanjassa sekä maan liiketoimintaympäristön mahdollisuuksista ja haasteista. Mielestäni tällaiset tiiviit infotilaisuudet ovat hyvä tapa auttaa pk-yrityksiä eteenpäin kansainvälistymisen tiellä, sanoo **Jatta Kekkonen**.

Tervetuloa seminaarihimme kuulemaan ajankohtaisista asioita kansainvälisistä aiheista, keskustelemaan ja verkostoitumaan. Enterprise Europe Network järjestää vuosittain noin 20-30 kansainvälistymiseen liittyvää tilaisuutta Suomessa yhteistyössä kauppakamarien, teknologiakeskusten ja muiden alueellisten toimijoiden kanssa. Tilaisuudet käsittelevät muun muassa uusia markkina-alueita, rahoitusta sekä toiminnan kehittämistä.



HELSINGIN SEUDUN  
KAUPPAKAMARI

SCIENCE  
TURKIDU  
PARK

team  
FINLAND



[www.EnterpriseEurope.fi](http://www.EnterpriseEurope.fi)