



VIENNIN KAUPPAHUONE
FINNISH EXPORT SALES HOUSE



Miten onnistun Saksan kaupassa?

Lauri Karppanen 25.10.2017



Esittelyni



- Lauri Karppanen Viennin Kauppahuone FESH / Vientiagentuuri Karppanen
- 1988 - 2016 saakka olen myynyt suomalaisia tuotteita Saksaan ja asunut Saksassa 5 vuotta

Vuodesta 2004 olen toiminut vientialan yrittäjänä:

- 2004 perustin Vientiagentuuri Karppasen joka on keskittynyt Saksan kauppaan
- 2010 perustin Viennin Verkkokaupan joka on keskittynyt verkkokaupassa soveltuvien tuotteiden myyntiin Saksaan ja muualle maailmaan
- 2012 perustin Viennin Kauppahuone FESH:n joka on kouluttanut Suomeen muuttaneita kansainvälisiä opiskelijoita vientitehtäviin ja tarjoaa heidän työpanostaan määräaikaisilla yrityssopimuksella vientiyrityksille
- Olen kouluttanut n. 200 henkilöä vientitehtäviin ja sparrannut suomalaisia yrityksiä vientiin
- Vientikokemukseni tulee noin 25 vuotisesta Saksan kaupasta

- Lisätietoja: <http://www.fesh.fi/taustaa/>

Oma taustahistoria Saksan markkinoilla

- ▶▶ 1988 -1998 möin Rautaruukin Raahen tehtaan kuumavalssattuja levy- ja nauhatuotteita saksalaisille asiakkaille
- ▶▶ Ehdoton vaatimus myyjälle oli saksankielen osaaminen ja totta kai hyvä tuotetuntemus
- ▶▶ Tehtävässä toimimisen pohjan loi hyvä saksan kielitaitoni sekä se, että pystyin keskustelemaan asiakkaiden kanssa muustakin kuin varsinaisesta busineksestä - tämä on tänäänkin tärkeää!
- ▶▶ 1998 - 2001 toimin Saksassa Fundia Wire Oy:n markkinointipäällikkönä vastuualueena Saksa, Hollanti ja Benelux-maat
- ▶▶ Tuotepäällikkönä Hydnum Oy:llä 2003-2004
 - toimitusprosessi oli pitkä ja vaativa
 - asiakkaalla oli paljon toimittajia
 - toimittajiin suhtauduttiin konemaisesti



Mitä Saksan kaupan palvelua tarjoamme

- ▶▶ **Vientiagentuuri Karppanen on erikoisesti Saksan vientikaupankäyntiin erikoistunut yritys**
- ▶▶ **Tarjoamme pk-yrityksille monipuolisia vaihtoehtoja liiketoiminnan kasvattamiseksi viennin avulla**
- ▶▶ **Pääasiallisena asiakaskuntanamme ovat teknisten tuotteiden vientiä suunnittelevat tai jo harjoittavat pk-yritykset tai yritysryhmät**

Käytännön kokemuksia myynnistä Saksaan 1/2

- ▶▶ Henkilökohtaiset suhteet myyjän ja ostajan välillä ovat tärkeitä
- ▶▶ Saksassa tehdään kauppaa saksaksi
- ▶▶ Asiakas pitää saada vakuutettua toimittaja kyvystä toimittaa
- ▶▶ Ennen tuotteen pitkälle menevää suunnittelua kannattaa selvittää asiakkaan vaatimukset
- ▶▶ On oltava valmis muuttamaan tuotetta asiakkaan vaatimusten mukaan

Käytännön kokemuksia myynnistä Saksaan 2/2

- ▶▶ Saksalaiselle ostajalle ei kelpaa aina esim. Eviran sertikaatti
- ▶▶ Messuille osallistuminen ja nimenomaan messujen jälkihoito ovat tärkeitä
- ▶▶ Saksalainen vaatii paikallaoloa eli joko paikallisen edustajan tai valmistusyksikön
- ▶▶ Saksasta löytyy aina oikean kokoisia asiakkaita
- ▶▶ Lisää käytännön kokemuksia Saksan myynnistä kuulette minulta vaikkapa tämän tilaisuuden jälkeen



Tiivistys kokemuksistani myynnistä Saksaan 1/2

- ▶▶ Saksalaisen asiakkaan kanssa on pystyttävä luomaan luottamuksellinen suhde ja tähän tarvitaan kieli- ja seurustelutaidon lisäksi yrityksen hyvät tuotteet ja hyvä asiakaspalvelu
- ▶▶ Tämän lisäksi yrityksen on ymmärrettävä, että saksalainen asiakas osaa kyllä vaatia - ei ota mitään riskiä itselleen
- ▶▶ Jos vaatimus tuntuu älyttömältä saksalaiselle voi tällöin sanoa saksaksi esim. oletteko tosissanne tätä mieltä?
- ▶▶ Uskon ja tiedän siis, että jopa saksalaisen kanssa voi sopia asioista!

Tiivistys kokemuksistani myynnistä Saksaan 2/2

- ▶▶ Asiakasvaatimuksia kannattaa kuitenkin kuunnella tarkkaan ja pyrkiä toteuttamaan kaikki mitä vaan voidaan. Näin aikaan saadaan asiakassuhde joka saattaa kestää seuraavat 20 vuotta tai jopa pitempään
- ▶▶ Saksalainen on suomalaiselle hyvä kauppakumppani: se mitä sovitaan myös pidetään!
- ▶▶ Saksassa on ostovoimaa ja tilaa suomalaisille tuotteille
- ▶▶ Osavaltiot ovat itsenäisiä ja kookkaita (esim. NRW 17 milj. asukasta) - vienti yhteen osavaltioon jo riittävää?
- ▶▶ Meitä löytyy 25 vuotta Saksan kaupan kokemusta ja saksaa taitavia vientikoulutettuja henkilöitä

Käytännön esimerkki kalan tarjoamisesta Saksaan

- ▶▶ Tuote (kylmäsavustettu lohi) kävi Suomessa kaupaksi
- ▶▶ Evira / terveysturvallisuusviranomaiset hyväksyivät
- ▶▶ Tehtiin markkinatutkimus Hampurin alueen kalatukkureista
- ▶▶ Saksalaiset halusivat testata tuotteen
- ▶▶ Näytteet eli maistiaiset tarjottiin - erittäin hyvä palaute!
- ▶▶ Tilausmäärät jäivät liian pieneksi ja kaupasta ei jäänyt yrittäjälle katetta - ei saanut toiminnalle mitään tukea!
- ▶▶ Saksaan ei voitu lähteä!
- ▶▶ Eviralta saa myös vientiapua,

<https://www.evira.fi/elintarvikkeet/tuonti-ja-vienti/vienti-eun-ulkopuolelle-uudet-sivut/eviran-vientiitiimi-palveluksessasi/vientipalvelumme/koulutukset/>

Saksan vientipäällikkö yritykseenne?

Yrityksemme on kouluttanut lähes 80 henkilöä vientiosaajiksi. Suurin osa heistä on Suomessa asuvia ulkomaalaisia, ja muut ovat suomalaisia kansainvälistä kokemusta omaavia henkilöitä:

<http://www.fesh.fi/vientihenkilot/>

Koulutetut henkilöt palkataan määräaikaisella sopimuksella avustamaan ja hoitamaan vientitoimintoja.

Sopimusaikamme on esim. 6 kk. Sen aikana asiakkaamme saavat käsityksen henkilöstä ja hänen osaamisestaan. Varsinaisen rekrytointipäätöksen voi asiakkaamme tehdä turvallisesti vasta tämän jälkeen.

Sopimusaikana FESH hoitaa työnantajavelvoitteet.

Lisäksi edustamme kokeneita vientipäälliköitä, jotka voidaan palkata määräaikaiseen tai jatkuvaan työsuhteeseen.

Markkinoinnin hoidamme yhteistyössä alueellisten edustajiemme kanssa:

<http://www.fesh.fi/yhteystiedot/>



www.fesh.fi



VIENNIN KAUPPAHUONE
FINNISH EXPORT SALES HOUSE

Kysyttävää Saksan kaupasta?



Kiitos!

Lauri Karppanen

Viennin Kauppahuone FESH / Vientiagentuuri Karppanen

Osoite:

Köykkyrintie 38, 90450 Kempele

Sähköposti : info@fesh.fi

Henkilökunta:

Lauri Karppanen, toimitusjohtaja

Puh. 040 728 9498

lauri.karppanen@fesh.fi

Anna Karppanen, hallinnollinen johtaja

Puh. 044 312 2424

anna.karppanen@fesh.fi

Lisätietoa:

WWW.FESH.FI

www.VIEAG.COM