BUSINESS FINLAND

ELINTARVIKEYRITYKSEN KANSAINVÄLISTYMISEN ABC

Lili Lehtovuori – Business Finland

Elokuu 2018

©Business Finland

Elintarvikeyrityksen kansainvälistymisen ABC - Agenda

1. Saksan päivittäistavarakaupan rakenne ja toimintatavat
2. Miten valmistautua elintarvikevientiin Saksan markkinoille
3. Business Finlandin / Food From Finlandin aktiviteetit Saksassa ja rahoitusmahdollisuudet

©Business Finland

Suomen elintarvikevienti Saksaan

- Saksa on Suomen 5. suurin elintarvikevientimaa
- Vienti 75 mn EUR (v. 2017)
- Suurimmat tuoteryhmät:
  - Vilja- ja leipomotuotteet
  - Alkoholi
  - Suklaa ja makeiset
  - Maitotuotteet
  - Marjatuotteet
- Suurin osa vientiä on raaka-aine ja private label vientiä

➢ Tavoitteena nostaa Suomessa brändättyjen kuluttajatuotteiden viennin osuutta

©Business Finland

BUSINESS FINLAND

Saksan päivittäistavarakaupan rakenne ja toimintatavat

©Business Finland

Saksan päivittäis-tavara-kaupan rakenne

Nimi	Markkinaosuus %	Myymälöiden lkm	Myymälätyyppi
EDEKA	20.3		
EDEKA		7 116	Supermarket
NETTO		4 200	Discounter
CASH & CARRY + others		2 172	Cash & carry
Schwarz Gruppe	14.5		
LIDL		3 219	Discounter
KAUFLAND		660	Hypermarket
REWE	14.0		
REWE		4 987	Supermarket
PENNY		2 160	Discounter
ALDI	11.1	4 140	Discounter
METRO	4.8	386	Cash & carry
AMAZON	4.4	-	online
LEKKERLAND	3.4	n.a.	Gas stations + kiosks
DM	2.9	1 892	Drugstore
ROSSMANN	2.3	2 100	Drugstore
GLOBUS	1.9	143	Hypermarket
BARTELS-LANGNESS (BELA)	1.8		
FAMILA		93	Supermarket
CITTI		3	Hypermarket/cash & carry
NORMA	1.3	1 288	Discounter
TRANSGOURMET (COOP)	1.3	56	Cash & carry
MÜLLER	1.2	542	Drugstore
DENNREE	0.4	527	Organic
TEGUT (MIGROS)	0.4	273	Supermarket
OTHER	14	-	

Source: Lebensmittelzeitung

Elokuu 2018

Saksan päivittäistavarakaupan toimintatavat

- Maantieteelliset erot:
  - Pohjoinen vs. etelä
  - Länsi vs. itä
- Suurin osa ketjuista ostaa vain saksalaiselta
  - Maahantuoja tai yrityksen tytäryhtiö Saksassa
- Suuret ketjut haluavat suuria tuotteita
  - Step-by-step eteneminen
- Markkinointiraha = WKZ- Werbekostenzuschlag
- Logistiikkavaatimukset
  - Keskitetty vs. myymäläkohtainen
- Tuotteiden päiväykset
  - Vanhentuneet tuotteet ovat useimmiten valmistajan vastuulla
- Vaikuttaminen sekä ketjutasolla että myymälässä
  - Myymälät itsenäisiä tuotteen tilaamisessa

➢ Paikallinen maahantuoja/jakelija, joka hoitaa suhteita ketjuun ja myymälöihin

©Business Finland

BUSINESS FINLAND

Miten valmistautua elintarvikevientiin Saksan markkinoille

©Business Finland

Markkinointimateriaalit

- Miten osoitat potentiaaliselle ostajalle, että olet tosissaan tulossa Saksan markkinoille?

- Myyntiargumentit
  - USP = unique selling proposition
- Nettisivut saksan kielellä
- Tuote-esite/Flyer saksan kielellä

- Kääntäjäkontakteja: lili.lehtovuori@businesfinland.fi

©Business Finland

Pakkaus

➢ Miten teen tuotteen ostamisen helpoksi ja houkuttelevaksi?

- Design
  - Pakkaus on tehokkain kuluttajan ostopäätöstä edistävä tekijä
- Pakkausmerkinnät saksaksi
  - tuotekuvaus
  - ainesosat (prosenttiosuudet laskevassa järjestyksessä) allergeenimerkinnöillä (boldattu)
  - ravintoainetaulukko
  - viimeinen käyttöajankohta
  - määrä
  - valmistaja/jakelija + osoite
  - säilytysohje
  - valmistusohjeet
- Pakkauskoko
  - mahdollinen räätälöinti
- Esillepanopakkaukset
  - esim. Display-paletit; ¼ chap

©Business Finland

Hinnoittelu

➢ Kestääkö tuotteeni hyllyhinta vertailun kilpailijoihin?

- Ex-works-hinta
  + logistiikkakustannukset
  + maahantuojan kate (~20 %)
  + vähittäiskaupan kate (~35 %)
  + arvonlisävero (7 %)
  -> hyllyhinta

©Business Finland

Myynninedistäminen

➢Miten saan kuluttajan ihastumaan tuotteeseeni?

- Maistatukset
- Tuote-esitteet
- FB-markkinointi
- Bloggari-yhteistyö
- ym.

©Business Finland

Tuoteryhmäkohtaiset vaatimukset

➢ Mitä erikoisvaatimuksia tuotteelleni mahdollisesti on?

- Tuoretuotteet:
  - Labra-tulokset saksan kielellä
  - Mahdollisesti IFS tai BRC
- Olut, vesi:
  - Panttipullo-järjestelmä
- Luomutuotteet:
  - EU:n luomusertifiointi
  - Luomusertifioitu maahantuoja/jakelija

©Business Finland

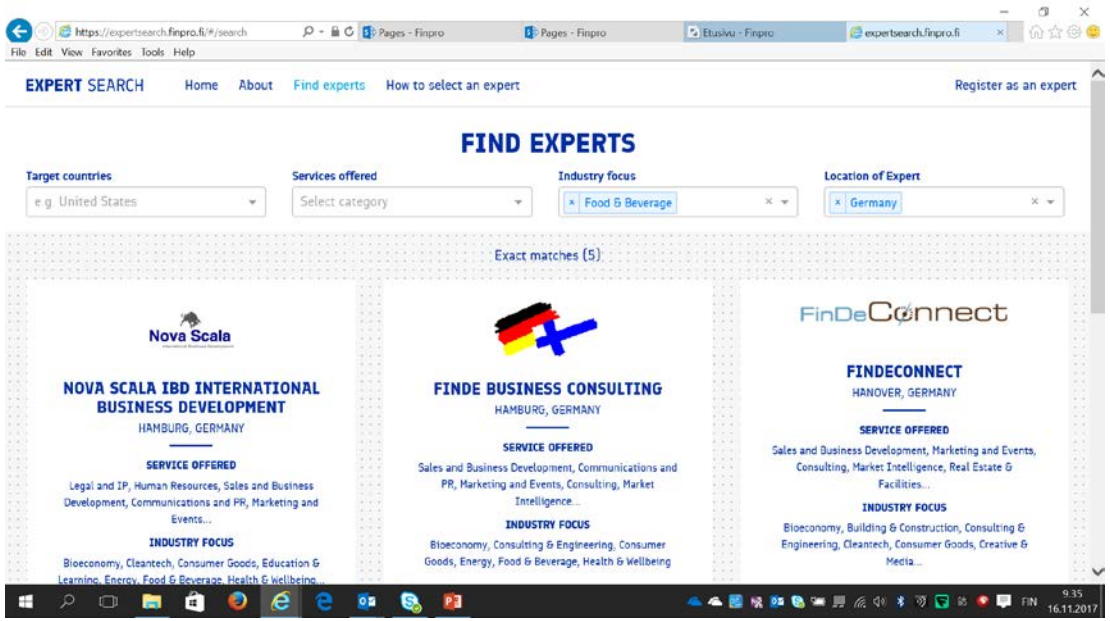
Maahantuojan löytäminen

➢ Miten löydän sopivan kumppanin?

- Messut
- Food from Finlandin maahantuojatapaamiset
- Food from Finlandin delegaatiomatkat
- Suora kontaktointi esim. konsultin kautta
- Potentiaalisen asiakkaan kautta
- Muiden suomalaisten yritysten kautta

©Business Finland

Asiantuntijan löytäminen



➢Miten löydän sopivan asiantuntijan?

- Muiden suomalaisten yritysten kautta
- Expert Search -asiantuntija-pankki
- Asiantuntijat Suomessa:
  annaleena.soult.businessfinland.fi
  tiina.luoma@businessfinland.fi
- Asiantuntijat Saksassa:
  lili.lehtovuori.businessfinland.fi
  elina.iso-oja@businessfinland.fi

©Business Finland

BUSINESS FINLAND

KANSAINVÄLISTYMINEN EI OLE 100 METRIN JUOKSU VAAN MARATON

©Business Finland

BUSINESS FINLAND

Business Finlandin / Food From Finlandin aktiviteetit Saksassa ja rahoitusmahdollisuudet

©Business Finland

Food from Finland - kasvuohjelma

©Business Finland

BUSINESS FINLAND

FOOD FROM Finland

Messut

Grüne Woche - Berlin

©Business Finland

Biofach - Nürnberg

©Business Finland

Bar Convent - Berlin

©Business Finland

Anuga - Köln

Fine Food

Drinks

©Business Finland

Food Ingredients Europe - Frankfurt

©Business Finland

BUSINESS
FINLAND

Myyntiliidit/liiketoimintamahdollisuudet

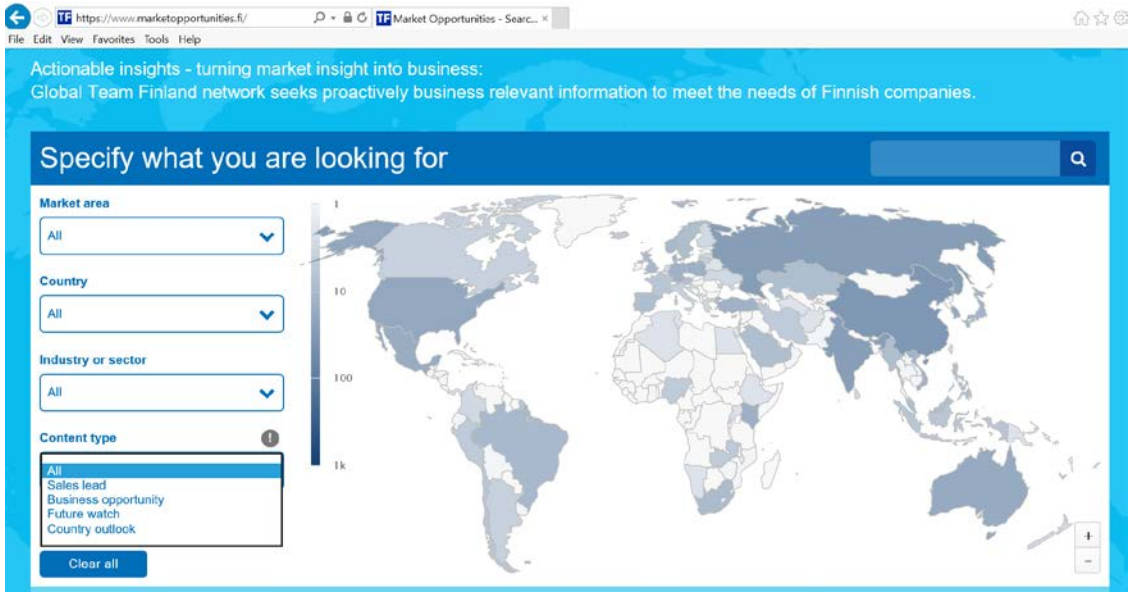
TF Markkinamahdollisuus - palvelu

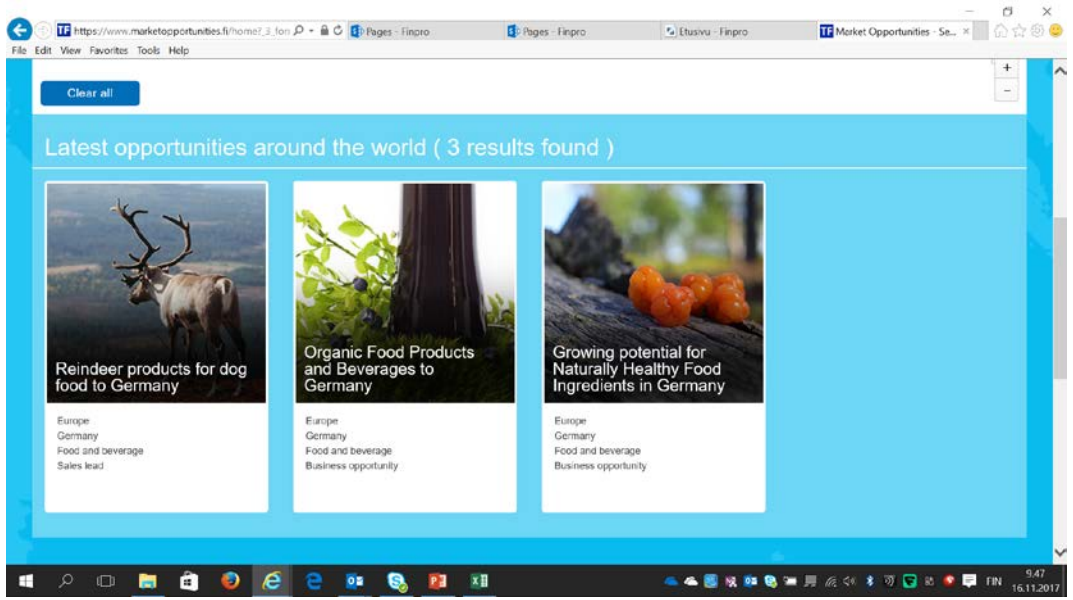
- **Myyntiliidit** - yksittäinen ulkomainen asiakas on kiinnostunut suomalaisesta tarjonnasta
- **Liiketoimintamahdollisuudet** – kysynnän muutos, jonka potentiaalisia asiakkaita Team Finland – verkostomme on tunnistanut
- **Muutosnäkymät – Future Watch**: pidemmän aikavälin markkinoiden muutosilmiöitä, jotka haastavat yritysten nykyisen tarjonnan, liiketoimintamallin tai strategian
- **Maakatsaukset** – maakohtaisia päivityksiä poliittisista ja taloudellisista muutoksista

©Business Finland

BUSINESS FINLAND

TF Markkinamahdollisuus-palvelu - marketopportunities.fi





- **+500 mahdollisuutta julkaistu**
- **+2 000 yritystä aktivoitu**

©Business Finland

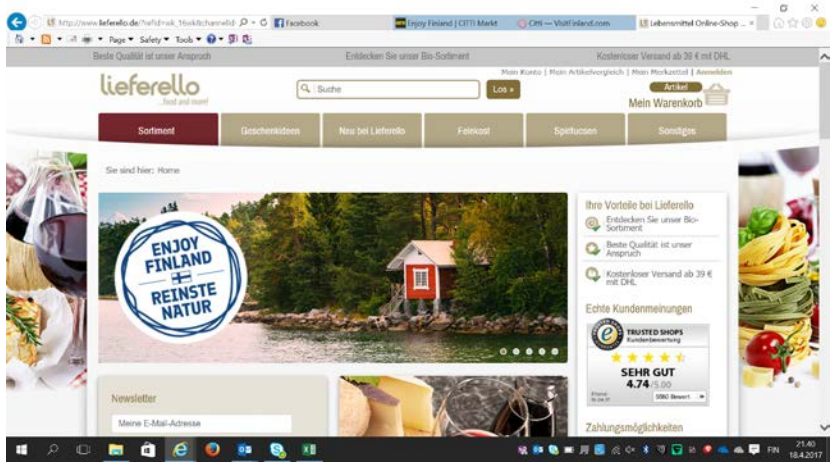
BUSINESS
FINLAND

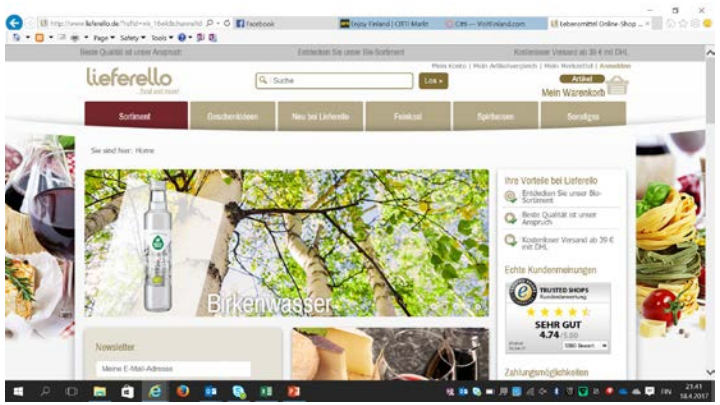
Vähittäiskauppakampanjat

ENJOY FINLAND – REINSTE NATUR - @Citti 2017

©Business Finland

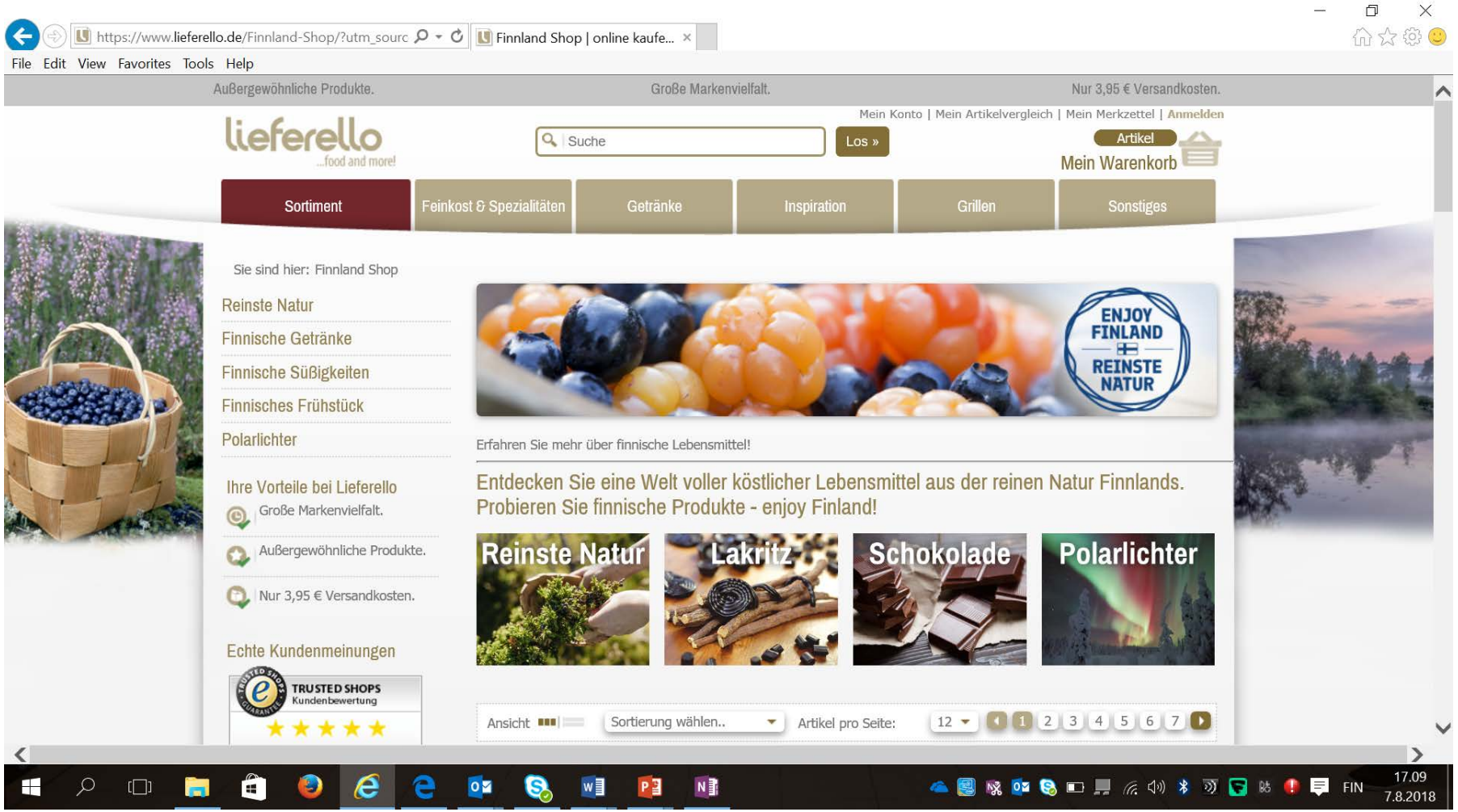
ENJOY FINLAND – REINSTE NATUR @Lieferello 2017





©Business Finland

ENJOY FINLAND SHOP-IN-SHOP @Lieferello 2018



©Business Finland

ENJOY FINLAND – REINSTE NATUR - @Citti 2018

© Business Finland

ENJOY FINLAND – REINSTE NATUR - @ Globus 2018 - tulossa

©Business Finland

GRÜNE WOCHE - FINNLAND
- @ KaDeWe + Alsterhaus 2019 - tulossa

GRÜNE WOCHE

PARTNERLAND FINNLAND

©Business Finland

GRÜNE WOCHE - FINNLAND - @Edeka Berlin 2019 - tulossa

©Business Finland

GRÜNE WOCHE - FINNLAND - @ Edeka Hamburg 2019 - TBC

©Business Finland

BUSINESS
FINLAND

Rahoitusmahdollisuudet

Rahoitusmahdollisuudet

- Tempo-rahoitus max. 5 v. vanhoille yrityksille

  kari.venalainen@businessfinland.fi

- Kiito-rahoitus yli 5. v. vanhoille yrityksille
- pirjo.hakanpaa@businessfinland.fi

Rahoitusmahdollisuudet

- Explorer on sopiva rahoituspalvelu, kun
  - yrityksesi on kansainvälistymisen alussa tai haluat selvittää itsellesi uutta potentiaalista vientimarkkinaa nykyiselle tuotteelle, palvelulle tai liiketoimintamallille
  - yrityksesi tarvitsee ulkopuolista asiantuntemusta kansainvälistymisen suunnitteluun ja uusien kohdemarkkinoiden selvittämiseen
  - yrityksellläsi on jo vakiintunutta liiketoimintaa (liikevaihtoa vähintään yhdeltä päättyneeltä tilikaudelta)
  - yrityksesi talous on kunnossa ja oma osuutesi projektin rahoituksesta varmistettu

©Business Finland

KIITOS – DANKE SCHÖN

Lili Lehtovuori

Global Opportunity Leader – Food from Finland

+43 664 25 45 289

lili.lehtovuori@businessfinland.fi

©Business Finland