

# VENEALAN VIENTIVERKOSTO AASIAAN

KIINA, JAPANI, ETELÄ-KOREA, INTIA, TAIWAN, SINGAPORE,  
THAIMAA, MALESIA, VIETNAM JA INDONESIA

2011-2014

---

CANNUS

---



# Venealan vientiverkosto Aasiaan

Cannus kerää kokoon vientirengasta, jossa on paikkoja vapaana kasvuhaluille yrityksille, jotka uskaltavat ottaa oman osansa kohta räjähtävistä venemarkkinoista Kiinassa sekä jo valmiista Aasian veneilymaista. Vientirengas pyrkii ennen kaikkea myymään Suomessa valmistettuja suomalaisia veneitä Kiinaan.

Mukana voi kuitenkin olla sekä veneen rakentajia että alihankkijoita ja kaikenlaiset kuviot ovat jatkossa mahdollisia. Yrityksiä otetaan mukaan renkaaseen ilmoittautumisjärjestyksessä, maksimissaan kuusi. Toimimalla heti takaat paikan yrityksellesi.

---

CANNUS

---

# Kiina

Kiinassa on kasvamassa valtava kuluttajapotentiaali. Kiinan monisatamiljoonainen länsimaistuva keskiluokka ja yli puoli miljoonaa ”dollarimiljonääriä” ovat ahkeria kuluttajia ja tämä jos mikä on hyvä houkutin pyrkiä sinne. Kiinan miljonäärit, joiden määrä kasvaa vuosittain yli 12%, kuten myös jo yli 100 kiinalaista miljardööriä, etsivät vain ja ainoastaan parasta. Tällöin eivät kiinalaiset tuotteet kelpaa, vaan korkeaa statusta ja toimivaa tuotetta haetaan ulkomailta, miksei siis veneitä Suomesta?

# Kiina

Kiinan veneala on verrattain kehittymätön, sillä siihen on panostettu vasta muutaman viime vuoden ajan. Yrityksiäkin alalla on vain noin kaksi ja puoli sataa. McKinsey & Co on arvioinut, että vuonna 2015 noin 29% maailman luksustuotteista (veneet mukaanlukien) myydään Kiinassa. Tuolloin Kiinassa olisi jo noin 550000 veneen markkinat. Tästä johtuen yhä useampi länsimainen venevalmistaja on ja tulee olemaan Kiinassa läsnä, joko veneitä sinne myyden tai niitä siellä rakentaen.

# Kiina

Kiinassa on rakennettu paljon infrastruktuuria venebuumia varten ja lainsäädäntöä kehitetty veneilyn mahdollistamiseksi, nyt sinne pitää vain myydä veneitä. Kiinalaisia veneitä alkaa tulla kansainvälisillekin markkinoille väistämättä, mutta nyt ja vielä pitkään tulevaisuudessakin kiinalaiset venevalmistajat ovat sekä teknisesti että muotoilullisesti länsimaita paljon jäljessä. Kiinan markkinoilla on siis paljon tilaa ulkomaalaisille venealan yrityksille.

# Kiina

Tuontiveneiden tullit ovat laskemassa veneorganisaatioiden lobbauksen ansiosta ja tulevaisuus näyttää muutenkin valoisaalta. Shanghain jokavuotiset Boat China -messutkin kasvavat jatkuvasti ja yhä useampi ulkomaalainen yritys on niillä läsnä. Qingdaon onnistuneet olympiapurjehdukset toivat veneilyn median kautta suuren yleisön tietoisuuteen.

# Japani, Taiwan, Hong-Kong ja Etelä-Korea

Aasian rikkaat ja vakaat saaret Japani, Taiwan, Hong Kong sekä pohjoinen Etelä-Korea ovat olleet kehittyneitä veneilymaita jo vuosikymmeniä talouden tasapainon ja ihmisten runsaan varallisuuden takia, mutta myös siksi, että meri on näissä maissa melkein kaikkien ihmisten elämän keskipisteessä joko ruoan lähteenä tai kulkureittinä.

# Japani, Taiwan, Hong-Kong ja Etelä-Korea

Veneily on vapaa-ajan muotona kasvattanut hitaasti suosiotaan mutta kuten muissakin tuotteissa, valtavat asukasmäärät luovat hyvän markkinapohjan myös veneille. Hong Kong on ollut portti Kiinaan vuosisadan ajan ja veneilyssä se on sitä vieläkin, sillä venebuumi leviää Hong Kongin kautta Kiinan mantereelle Shenzheniin, Zhuhaihin ja siitä eteenpäin pohjoiseen.

# Vietnam, Thaimaa, Malesia, Singapore ja Indonesia

Kaakkois-Aasian rannikkomaat ovat kaikki veneilyn luvattuja maita sään ja maantieteellisten sijaintiensa ansiosta. Näissa maissa erityisesti turismi on lisännyt vapaa-ajan veneilyä. Kasvava turismi on tuonut alueelle paljon resort-tyyppisiä lomakohteita, joissa on muun muassa venevuokraustoimintaa ja erilaista vesiurheilutoimintaa. Lisäksi maihin on tullut yhteisöjä, joissa eläkkeelle jääneet varakkaat ihmiset asuttavat merenrantahuviloita ja luonnollisesti ostavat rantaansa myös veneitä.

# Intia

Intia on melkein Kiinan vauhtia kasvava talous- ja väestöjättiläinen. Veneily on Intiassakin vasta aluillaan, mutta maan uskotaan olevan lähitulevaisuudessa erittäin lupaava markkina-alue myös vapaa-ajan veneille, eikä pelkästään pitkän rannikkonsa ja ilmaston takia, vaan myös vapaa-ajan harrastusten lisääntymisenä ja edelleen länsimaistumisena. Kuten Kiinassakin, Intian kulutuskykyinen keskiluokka kasvaa kovaa vauhtia ja todella varakkaiden luokka lasketaan jo kymmenissä tuhansissa kotitalouksissa.

# Vientiverkoston periaatteet

- Vientiverkoston muodostavat 4-6 toisiaan täydentävää yritystä, jolloin mahdollistetaan laaja tuotevalikoima ja vältetään renkaan sisäinen kilpailu
- Työ- ja elinkeinoministeriö tukee vientiverkoston toimintaa yritysten koosta riippuen max. 65% kaikista kuluista
- Vientiverkoston hallinnoi TEM:n valtuuttama taho, joka hoitaa kaiken byrokratian ja rahaliikenteen verkoston yritysten puolesta

# Vientiverkoston periaatteet

- Vientiverkoston yritykset saavat käyttöönsä yhteisvientipäällikön (ja hänen organisaationsa ja verkostonsa), joka toimii markkina-alueella täysipäiväisesti yritysten tuotteita myyden ja yritysten muita toimintoja toteuttaen (vientiverkostossa voi olla yhtä hyvin kyse myös vaikka alihankinnasta ja sen kanavien kehittämisestä, kunhan se ei ole ”toiminnan päämäärä”)

# Vientiverkoston periaatteet

- Vientiverkosto toimii max. 3 vuotta ja sen aloittamiseen on mahdollista saada vielä 6 kk:n markkinatutkimusvaihe samoin ehdoin kuin varsinaisina vientirenkaan toimintavuosina. Yleensä tämä markkinatutkimusvaihe käytetään hyväksi, jolloin tukea saadaan 3,5 vuodeksi.
- Yritykset yhdessä päättävät vientiverkoston jatkumisesta aina vuosi kerrallaan
- Vientiverkostoon voivat kuulua suomalaiset Suomessa tuotteita valmistavat ja/tai suunnittelevat yritykset.

# Vientiverkoston kustannukset

(lopullisen budjetin päättävät yritykset yhdessä, joten nämä hinnat ovat vain suuntaa antavia)

## **Pieni yritys (TEM:n tuki 65% kaikista kuluista)**

(henkilöstöä alle 50, liikevaihto ja tase alle 10 MEUR)

Puolen vuoden valmisteleva vaihe: 7100 EUR + alv 22%

Ensimmäinen toimintavuosi: 10200 EUR + alv 22%

# Vientiverkoston kustannukset

## **Keskisuuri yritys (TEM:n tuki 50% kaikista kuluista)**

(hlö:stää alle 250, lv. alle 50 MEUR ja tase alle 43 MEUR)

Puolen vuoden valmisteleva vaihe: 7300 EUR + alv 22%

Ensimmäinen toimintavuosi: 14600 EUR + alv 22%

## **Muut yritykset (TEM:n tuki 0% kaikista kuluista)**

(suuryrityksen ja jos ulkomaalaisomistus yli 25%)

Puolen vuoden valmisteleva vaihe: 15000 EUR + alv 22%

Ensimmäinen toimintavuosi: 30000 EUR + alv 22%

# Vientiverkoston hyödyt

- TEM:n tuki huomattava (jopa 65%)
- Yritys säästyy lähes kaikelta byrokratialta sillä hallinnoija hoitaa sen yrityksen puolesta
- Vientiverkosto on erittäin joustava ja muutoskykyinen projektimuoto, joka toimii yritysten lähtökohdista
- Kustannukset jakaantuvat usean yrityksen kesken, jolloin kustannus per yritys on erittäin alhainen
- Mahdollistaa kaikkien sovittujen asioiden tutkimisen ja tekemisen ilman mitään erillisiä hakemuksia ja selvityksiä

# Vientiverkoston hyödyt

- Osaava henkilö ja hänen laaja verkostonsa valtion tuella jopa kolmeksi ja puoleksi vuodeksi ”sataprosenttisesti” yrityksen käyttöön, jolloin sekä alihankintaan että myyntiin saadaan tehoa ja jatkuvuutta toiminnan varmistamiseksi ja kasvamiseksi. Uudet ideat vientirenkaan aikana voidaan toteuttaa ongelmitta
- Mahdollistaa vientirenkaan yritysten yhteisen osallistumisen messuille ja fact finding -matkoille markkina-alueella TEM:n tuella

# Yhteystiedot

Lisätietoja ja ilmoittautuminen:

CANNUS OY  
Marko Mikkola  
Vaimalantie 41, 27150 EURAJOKI

Tel: +358-50-4102078

[mari.huuki@cannus.fi](mailto:mari.huuki@cannus.fi)

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

---

CANNUS

---