



BUSINESS  
FINLAND

# Avaimet kansainvälistymiseen Business Tampere / BF

Senior Advisor  
Marko Kotonen  
[Marko.kotonen@businessfinland.fi](mailto:Marko.kotonen@businessfinland.fi)  
050-500 4094  
8.10.2024

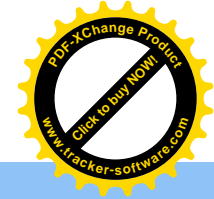


**Maailma muuttuu ja organisaatiomme uudistuvat mutta  
Team Finland palvelupolku ja asiakaslähtöisyys säilyvät!**



# LÄSSI NOPONEN ALOITTI BUSINESS FINLANDIN PÄÄJOHTAJANA

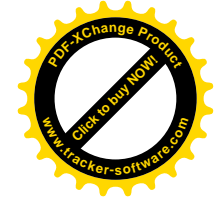




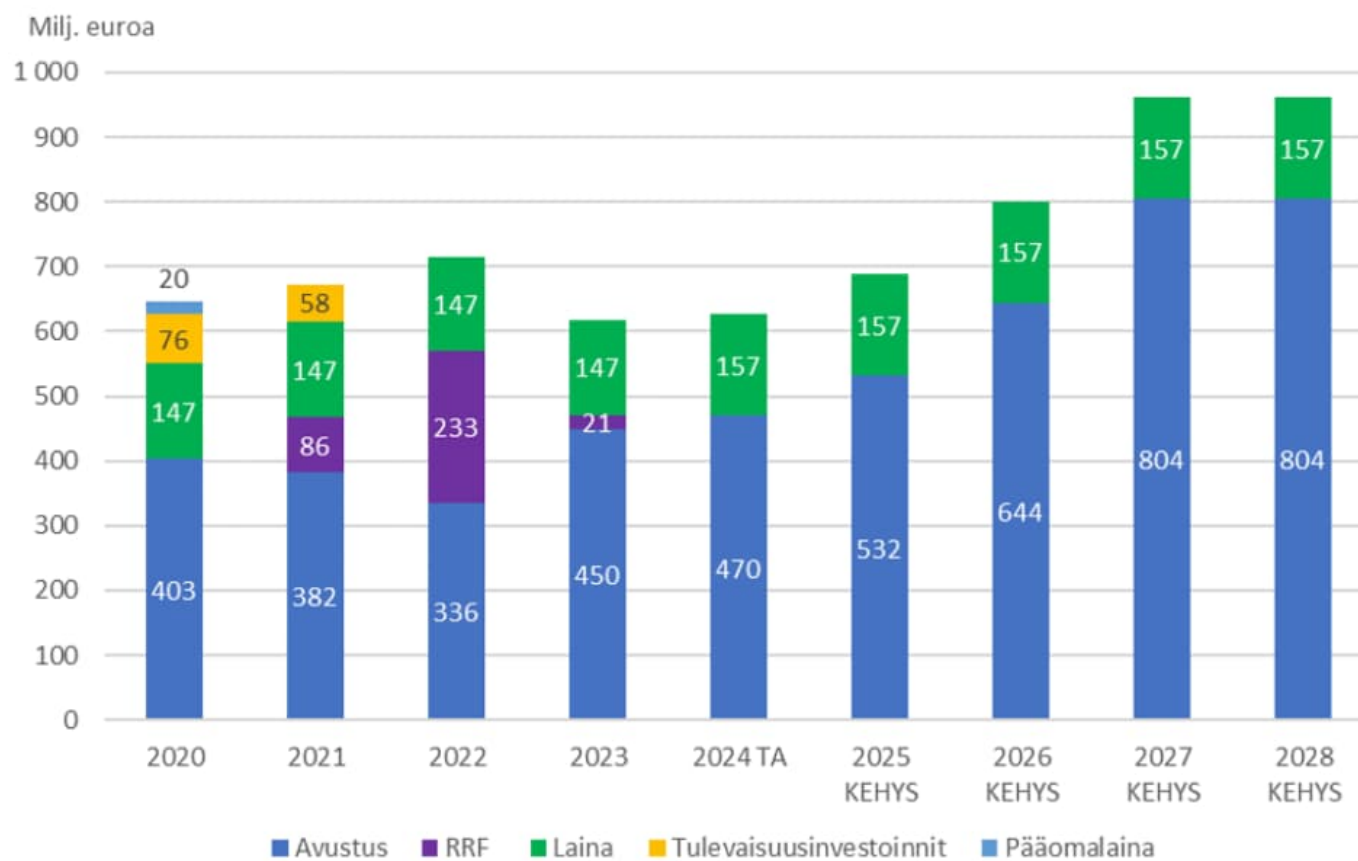
## Team Finland palvelupolku ja asiakaslähtöisyys säilyvät

- Business Finlandin ulkomaantoiminnot integroidaan ulkoasiainhallintoon / Ulkoministeriöön
- Aluehallintouudistus – ELY-keskuksista kohti kymmentä elinvoimakeskusta
- Finnveran lainsäädännön uudistus mahdollistaa viennin rahoituksen kilpailukyvyn varmistamisen





# BF myöntövaltuudet 2020-2028





# PALVELUMME SUOMESSA

## VIENTI JA KANSAINVÄLISTYMINEN

1. Neuvonta
2. Markkinoiden mahdollisuudet
3. Markkina-analyysit
4. Liiketoimintakontaktit
5. Yritysryhmävierailut
6. Rahoitus

## OHJELMAT

1. Räätelöityjä palvelukokonaisuuksia tietyn teeman ympäriltä
2. Vertaisoppimista ja yhteisvoimaa verkostoista

## WORK IN FINLAND

1. Kansainvälisen rekrytoinnin neuvonta
2. Rahoitus
3. Työpaikkailmoitusportaali

## RAHOITUS

1. Tutkimus, tuotekehitys ja pilotointi
2. Liiketoiminnan kehitys ja kansainvälistymisen valmistelu
3. Neuvonta kansainvälisistä rahoitusmahdollisuuksista / kansainvälisten rahoittajien etsiminen yrityksille

## EKOSYSTEEMIT

1. Veturiyritysten haastekilpailut
2. Kumppanuusrahoitus vetureiden aihealueille
3. Kasvumoottorit

## VISIT FINLAND

1. Julkaisuja ja tilastoja
2. Valmennusta matkailutuotteiden kehittämiseen
3. Kestävän matkailun kehittämisspolku
4. Vapaa-ajan matkailijoiden segmentointimalli



# Ohjelmat ja muita palveluja



## 6G BRIDGE

6G Bridge -ohjelman tavoitteena on tehdä Suomesta maailman johtava keskeisissä 6G-tekniikoissa ja 6G-ohjelmistossa. Ohjelman tavoitteena on vahvistaa suomalaista teknologista johtajuutta.



## THE CHIPS CAMPAIGN

The Chips Campaign -kampanjan tavoitteena on innostaa suomalaisia mikroelektronikan, fotonikan ja kvanttien yritysten kansainvälistä kauppaa.



## FLEXIBLE ENERGY SYSTEMS

Flexibia Energy Systema -ohjelma edistää tulevaisuuden energiatarvite innovaatioita ja suomalaisia energianvarastointi- ja energiantuotanto ratkaisuja. Ohjelman tavoitteena on vahvistaa merkittävästi virstavälisyyttä ja tehdä vireää maailmanlaajuiseen.



## GENERATIIVINEN TEKÖÄLY

Generatiivinen tekoäly -kampanja innostaa generatiivisen tekoälyn käyttöä innovaatiotoiminnassa yritysten globaalien kilpailukykyä lisäämään.



## DATA ECONOMY

Data Economy -ohjelman tavoitteena on kannustaa suomalaisia yrityksiä kehittämään dataa hyödyntämiä ja tekemään perustana kansainvälistä liiketoimintaa.



## DECARBONIZED CITIES FINLAND

Decarbonized Cities Finland -ohjelma kehoittaa kaupunkivaltia kehittämään uusia kaupunkien kaavoja. Ohjelmaa pääasiallisesti myymään että kehittämään ratkaisuja kaupunkien haasteisiin.



## HEALTH 360 FINLAND

Ohjelman tavoitteena on tukea suomalaisia yrityksiä kehittämään ja kaupallistamaan kansainvälisesti kilpailukykyisiä ratkaisuja, jolla voidaan vastata terveysalalla globaaleihin haasteisiin.



## HYDROGEN & BATTERIES – DUAL HELIX OF DECARBONIZATION

Hydrogen & Batteries -ohjelma edistää suomalaisten vety- ja akkuteknologian kehitystä ja nopeaa kansainvälistä kauppaa.



## DECARBONIZED MARITIME AND PORTS

Suomessa Finland tarjoaa laajan valikoiman palveluita auttaakseen Suomea johtavien teollisten yhtiöiden jättäen kansainvälisiä meriliikenne- ja satamien toimintaa digitaaliseen ja vihreään kehitykseen navigaation ja komppaustekniikan alalla.



## DIGITAL RESILIENCE

Digital Resilience -ohjelman tavoitteena on rohkaista suomalaisia yrityksiä ja tutkimusorganisaatioita luomaan digitaalisia edistämisenratkaisuja yhteiskunnan hallintaan ja turvallisuuden vahvistamiseksi.



## QUANTUM COMPUTING

Quantum Computing -kampanjan tavoitteena on rohkaista Suomea globaalisti houkuttelevia esijärjestelmiä ratkaisemaan suomalaisia ja ulkomaisia yritysten illetoiminnan haasteita virstavälisyyden avulla.

## Lisäpalveluja



## DEVELOPING MARKETS PLATFORM

Autamme suomalaisia yrityksiä ja heidän komppaniteita kehittämään vastustusta liiketoimintaa avoimissa markkinoissa globaalisti kehittyneillä alueilla.



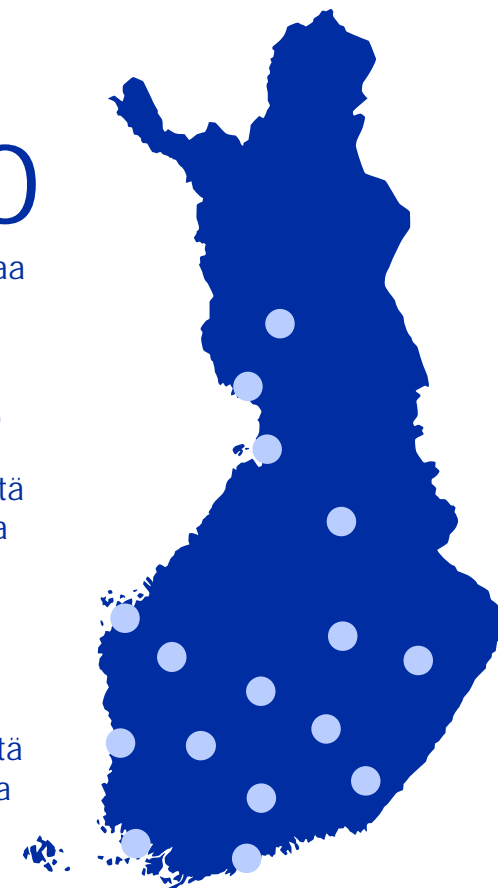
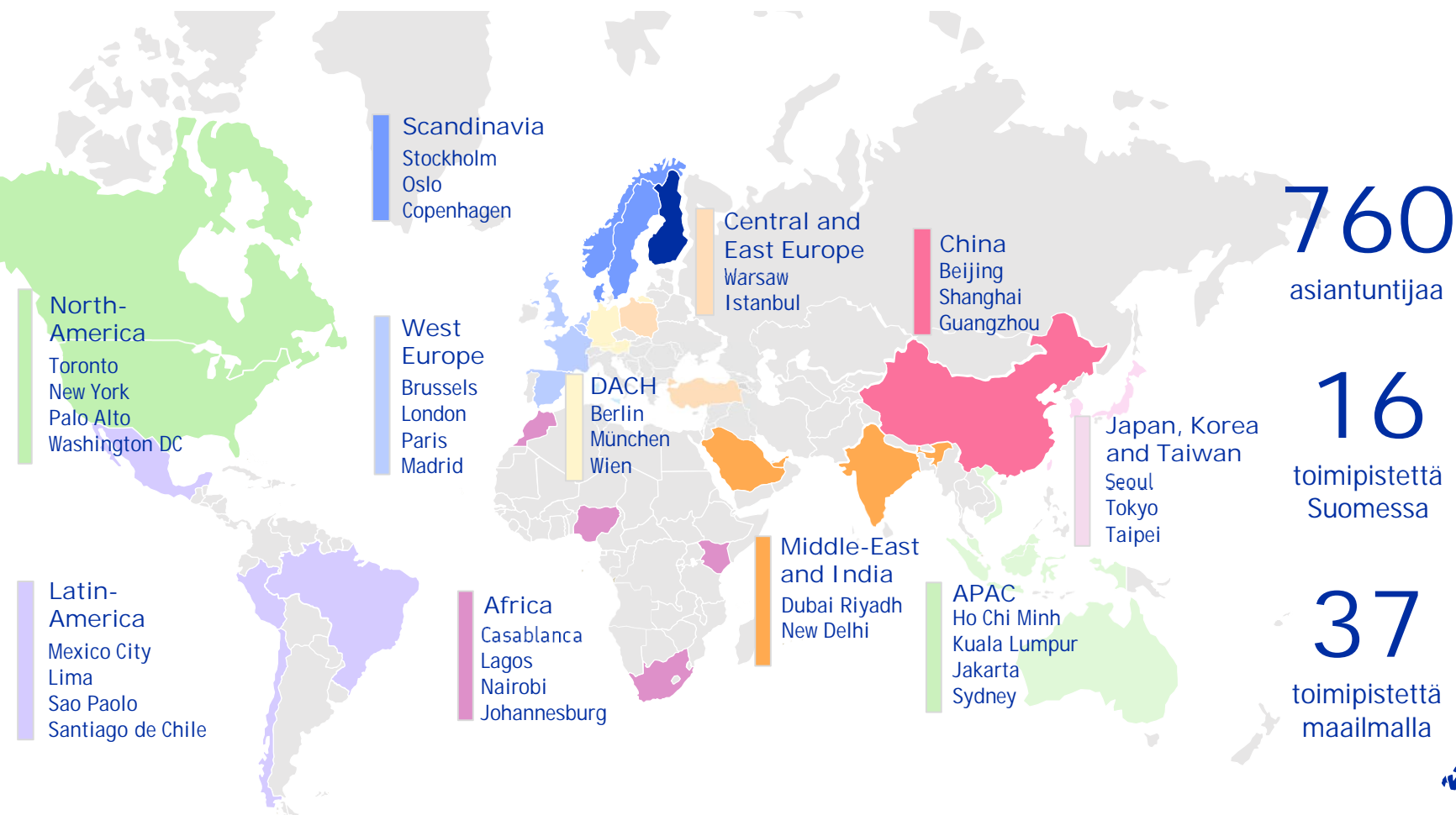
## LUOVIEN ALOJEN KASVUSOPIMUS

Kasvusopimuksella tavoitellaan nopeasti kasvavaa teknologian sektoria ja edistämään suomalaisten innovaatioiden mahdollistamista. Sopimuksellaan toiminnan kasvusopimuksen päätöksiä toteuttamaan voimaantuu 31.8.2022 mennessä.

<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/ohjelmat>



# MEILLÄ ON KANSAINVÄLISTÄ JA PAIKALLISTA OSAAMISTA







# Kansainvälistymisen avaimia

- Ymmärrä markkinat ja niiden vaatimukset
  - Asiakkaille tuotettu lisäarvo!
  - Fokusoidu tiettyyn markkinaan / markkinoihin
  - Ymmärrä kilpailu / kilpailijakenttä
  - Erottautuminen markkinoille / lisäarvon maksimointi / Blue Ocean strategia
- Huomioi resurssit oikein ja suunnittele aktiviteetit niihin perustuen
  - Rahoitus
  - Koneet / laitteet
  - Henkilöstö
- Dokumentoitu liiketoimintasuunnitelma ja seuraa kehitystä / muuta mikäli tarpeen!
- Verkottoituminen
- Luo / suunnittele polku yhteistyölle Business Finlandin kanssa tukemaan kasvuaktiviteettejasi
  - "Palvelusta palveluun"
  - Rahoitukset
  - Muut palvelut



# BUSINESS FINLAND RAHOITUSTA YRITYKSILLE KANSAINVÄLISEN KASVUN ERI VAIHEISIIN

- 1.suomalainen Y-tunnus ja todellista yritystoimintaa Suomessa
- 2.riittävät rahalliset resurssit kansainvälistymiseen
- 3.monipuolinen osaaminen ja tiimi
- 4.halu kasvaa kansainvälisillä markkinoilla
- 5.kilpailuetu kansainvälisillä markkinoilla

Haku loppuu  
17.10.2024

Alle 5v yrityksille	Yli 5v yrityksille	EXHIBITION EXPLORER	TALENT	GROUP EXPLORER	Alle 5v yrityksille	n.80% BF rahoituksesta	Alle 5v yrityksille	INTO
<b>INNOVAATI OSETELI</b> Osta innovaatio-osaamista	<b>MARKET EXPLORER</b> Hanki tietoa uudesta kv-markkinasta ja suunnittele markkinoille menoa	<b>EXHIBITION EXPLORER</b> Pk/midcap-yritysten ryhmä (min 4) kv b-to-b messuille	<b>TALENT</b> Paranna henkilöstösi KV-kyvykkyyksiä	<b>GROUP EXPLORER</b> Min.4yrityksen ryhmälle Yhteisten KV-liiket. selvitykseen	<b>TEMPO</b> valmistaudu kasvamaan vienti-Markkinoille Pohjusta T&K	<b>T&amp;K</b> Kehitä palvelua, tuotetta, prosessia, liiketoimintamallia	<b>NIY</b> Nopean kasvun startupit) Skaalaa globaalisti. Kehitä strategiaa, tiimiä, bisnesmallia kokonaisvaltaisesti.	<b>INTO</b> Lisää innovaatio-osaamista kasvun pohjaksi
Avustus 75% 4500 € + alv.	Avustus 50% max. 40000€	Avustus 50 % pk ja midcap, max. 15000 € per yritys	Avustus 50 % max. 50 000 €	Avustus pk50% Midcap/suur 40% max.20000 € per yritys	Avustus 75 % max. 60 000 €	Laina 50% / 70% tai Avustus 50% (pk) 40% (suuryritys) Lainakorko 1,25%	Avustus 75% 3 jaksossa Max 1 MEur	Avustus 50% Min. 15 000 e

De minimis rahoitusta

De minimis määrä korotettu 300k euroa

De minimistä ei voi myöntää maatalouden alkutuotantoon, kalastukseen ja vesiviljelyyn. DM -asetus kieltää myös vientituen ja jakeluverkon perustamisen tukemisen. Yrityksen/konsernin de minimiskiintiö on 300.000 EUR vuosilta -22,-23 ja 2024.

# Rahoitukset ainoastaan alle 5 vuotiaille yrityksille

- Tempo
  - Strategian / strategista kehittämistä
    - Ei operatiivista
  - Markkinan, jakeluverkoston ja kilpailutilanteen selvitys
  - Pilotointia / asiakaspalautteen keräämistä
  - "Market go to" strategia
  - Kasvun rahoituksen selvitys
  - Aineettomien oikeuksien selvitys
    - Toimintatavat ja organisaatio, kansainvälistäminen
  - TKI perustuen asiakaspalautteeseen esim.
- Nuoret Innovatiiviset Yritykset / Deep Tech Accelerator
  - Myynnin / viennin voimakas skaalaus:
  - Kasvustrategian, prosessien ja organisaation kehittäminen liiketoiminnan nopean skaalautuvuuden tukemiseksi
    - Myös esim. ansaintamallin kehittäminen
  - Nopean kasvun edellyttämä kansainvälisen liiketoiminnan kehittäminen
  - Panostus kansainväliseen myyntiin ja markkinointiin – myös operatiivinen myynti
  - Tiimin vahvistaminen
  - Ulkopuolisen rahoituksen hankinta nopean kasvun tueksi





# Rahoitukset, SME yritykset

(sivu 1/2)

- TKI laina ja avustus (myös suuret)
  - Tiedonhankinta ja tutkiminen (avustus)
    - Tutkimusta yli 50% budjetista
  - Tuotteen tai palvelun kehittäminen (laina)
  - 20% budjetista voi olla hankkeeseen kohdistuvan tekemisen kaupallistamista, alla kaksi esimerkkiä:
    - Tutkimusprojekti: Selvitetään esim. että mitä toimintoja lopullisessa tuotteessa / palvelussa tulisi olla jotta se maksimoisi lisäarvon asiakkaille
    - Kehityshanke: Syvempi markkinatutkimus sisältäen kilpailutilanteen selvittämistä
- Co-innovaatiot (myös suuret)
  - TKI hanke
  - Yhteinen aihe + yritysten omat hankkeet
  - Mukana myös tutkimuslaitos / -laitoksia ja yrityksillä yleensä tutkimuksellisia hankkeita
  - Mitä lisäarvoa ryhmä tuo yritykselle?
  - Mitä lisäarvoa yritys tuo ryhmälle?
  - 20% budjetista voi olla hankkeeseen kohdistuvan tekemisen kaupallistamista
- Into
  - Innovaatiostrategian ja -prosessin kehittäminen
  - Uusien liiketoiminta-, tuote- ja palvelukonseptien kehittäminen
  - Innovaatio-osaamista edistävä koulutus
  - Innovaatiotoiminnan kehittämiseen liittyvät markkinatutkimukset
  - Innovaatio-osaamiseen liittyvät laboratorio- ja toimistotilojen kulut
  - Tietopankkien hyödyntäminen
  - Selvitykset standardeista tai laatumerkintä- ja sertifiointipalveluiden käyttäminen
  - Tutkimustulosten hankintaan ja hyödyntämiseen liittyvät neuvontapalvelut
  - IPR-strategian laatiminen ja IPR-oikeuksien hankintaan ja lisensointiin liittyvät selvitykset





# Rahoitukset, SME yritykset

(sivu 2/2)

- Global Access Program (GAP) ja International Business Development (IBD)
  - liiketoiminnan toteutettavuusanalyysin
  - markkinatutkimuksen ja markkinointistrategian
  - liiketoimintasuunnitelman (mm. fokusointi, verkottuminen)
  - menetelmän em. tekijöiden seurantaan ja jälkihoitoon
  - Market go to suunnitelma
    - Rahoitus: Tempo (myös 2. tempo mahdollinen), NIY tai Market Explorer
- Talent-rahoitus
  - Nopeutetaan kansainvälistyvien yritysten toimintatapojen ja johtamisen uudistamista.
  - Voi kohdistua osaamisen johtamiseen, yrityskulttuuriin, rekrytointivalmiuksien ja / tai työnantajan mielukuvan parantamiseen.
- Group Explorer
  - Min. neljä yritystä jotka ovat kiinnostuneet samasta markkinasta ja jotka eivät kilpaile
  - Yhteisen vientiin liittyvän liiketoimintamallin suunnittelu
  - Pilotointi
  - Arvoverkon kartoittaminen
  - Jakelukanavien ja markkinoille pääsemisen tapojen kartoittaminen
  - Uusiin toimijoihin tutustuminen / mahdollinen yhteistyön kehittäminen
  - Mallisopimusten teettäminen ja "pilotointi"
  - Verkostoituminen
- Exhibition Explorer messukustannuksille
  - Rekisteröinti ja varaus
  - Pinta-ala
  - Suunnittelu ja somistus sekä vuokrattavat rakenteet ja kalusteet
  - Tekniset tilaukset kuten sähkö ja siivous
  - Messuosaston pystytys ja purku
  - Messutuotteiden rahat tietyin rajoituksin



# Rahoitukset, ainoastaan yli 5 vuotiaat SME yritykset

## • Market Explorer

- Kansainvälistymissuunitelman ja –strategian laatiminen sekä viennin asiakasprosessien kehittäminen
- Tuotteen kilpailuedun validointi ja arvolupauksen validointi kohdemarkkinoilla
- Liiketoimintamahdollisuuksien selvittäminen
- Esikonseptointi
- Olemassa olevan tuotteen markkinakartoitus uudessa markkinassa
- Lokalisointitarpeiden selvitys
- Koemarkkinointia tietyn rajoituksin
  - Ostopalveluita
  - Tulee olla rajoitettu ajallisesti ja tietyille markkinoille sekä segmenteille
- Markkina-analyysit ja kilpailutilanteen selvitys
- Myyntikanavien ja mahdollisten kumppanien selvitystä



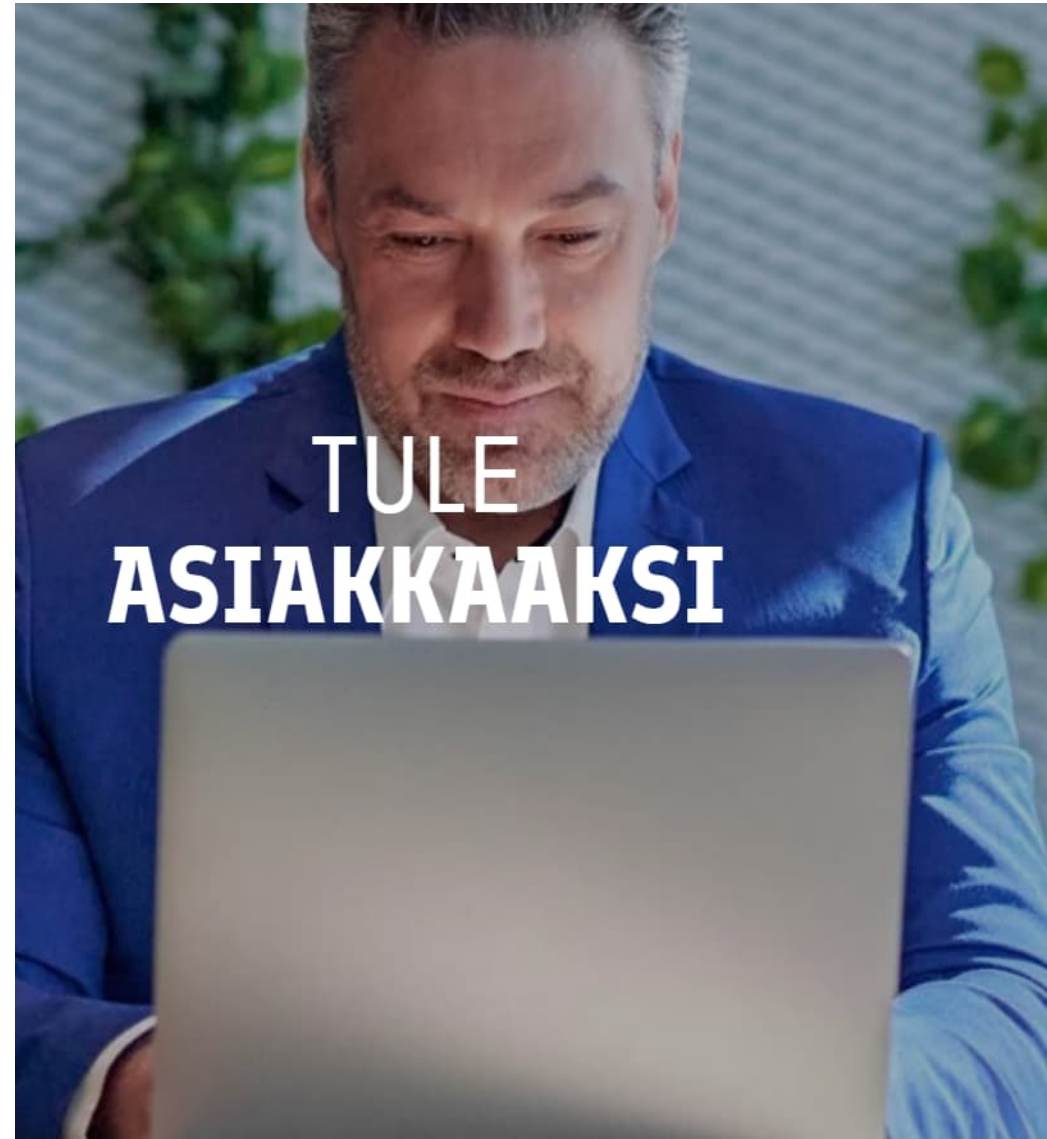
# My Business Finland

- <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/tule-asiakkaaksi>

SIIRRY MY BUSINESS FINLANDIIN 



- Asiakkaat saavat suosituksia TF palveluista
- Asiakkaat voivat varata palaveriajan BF asiantuntijan kanssa
- Auttaa meitä asiantuntijoita ymmärtämään asiakkaita paremmin





Kiitos!