

Oma Yritys

kauppalehti.fi/yritykset

Salainen menestyjä

Loviisalainen Eltete kasvoi globaaliksi pelaajaksi kymmenessä vuodessa.

Loviisa

Paul Öhrnberg
paul.ohrnberg@kauppalehti.fi

Saksan kovaa kilpailukykyä ja menestymistä maailmanmarkkinoilla on selitetty muun muassa "salaisilla menestyjillä", eli huippuluokan pk-yrityksillä, joita lasketaan maassa olevan noin 1 300. On pohdittu, mahtaako tällaisia yrityksiä olla myös Suomessa? Loviisasta löytyy ainakin yksi – Eltete.

Loviisan keskustan laitamilla on rykelmä teollisuushalleja ja toimistorakennuksia, joissa sijaitsevat muun muassa Eltete-konsernin pääkonttori, konepaja, tuotantolaitos ja varasto. Eltete on "salainen menestyjä" ainakin siinä mielessä, että se on jokseenkin tuntematon yhtiö. Mutta se täyttää muutkin kriteerit. Se on perheyhtiö, joka edustaa oman alansa ehdotonta huippuosaamista ja se kansainvälistynyt aggressiivisesti ja menestyksellisesti.

Loviisassa yhtiö työllistää suoraan 120 henkeä ja välillisesti ison joukon alihankkijoita. Kaikkiaan konsernin palveluksessa on yli 400 henkeä, jotka työskentelevät tuotantolaitoksissa 15 maassa sekä myyntiorganisaatioissa, joka kattaa yli 60 maata.

ELTETEN bisnes ei ole kovin eksoottiselta. Päätuotteet ovat kiertäyskartongista valmistetut kuljetuspakkauksimateriaalit sekä niiden valmistamiseen liittyvät koneet ja laitteet.

Toimitusjohtaja ja omistaja Bo Österman nostaa yhdellä kädellä kartongista tehdyn kuormalavan, joka on yksi Elteten hittituotteista. Tempu ei onnistuisi perinteisellä puisella lavalla.

"Puinen kuormalava painaa moninkertaisesti ja siitä on vaikea päästä eroon. Tämän voi laittaa kartonkikierrätykseen, joka toimii lähes kaikkialla maailmassa", hän sanoo ja nappaa kuormalavan takaisin parametrisen pinon huipulle.

Kasvu-odotukset ovat huikeat, ja näkymät ovat paremmat kuin koskaan."

Bo Österman
Elteten toimitusjohtaja ja omistaja

Eltete Group -konserni

Mitä tekee: Kuljetuspakkauksimateriaaleja sekä muita tuotteita kartongista, kartonkituotteita valmistavia koneita ja laitteita, laminaattitasoja ja rakennusmateriaaleja
Perustettu: 1986
Kotipaikka: Loviisa
Toimitusjohtaja: Bo Österman
Henkilöstö: 412, joista 120 Suomessa
Liikevaihto: 45,5 milj. euroa (2011)
Liiketulos: 0,5 milj. euroa (2011)
Omistus: Bo Österman

ELTETE on kansainvälistynyt määrätietoisesti viimeiset 10 vuotta. Lähtökohhta oli se, että Suomen markkinat ovat auttamatta liian pienet.

"Kansainvälistyminen on meille eloonjäämisoppi", Österman sanoo. "Meillä oli vientiä oli jo aiemmin, mutta emme halunneet jäädä pelkäksi kartonkiprofilien toimittajaksi. Halusimme tarjota asiakkaille kokonaisratkaisuja. Kuljetuspakkauksimateriaaleissa bisnes on aina vahvasti paikallista, joten kansainvälinen kasvu edellytti, että menemme paikan päälle."

Asettuaan uuteen maahan Eltete käyttää paikallisia konsultteja ja juristeja. Toimitusjohtaja palkataan myös paikan päältä. Näin päästään nopeasti sisään kunkin maan yrityskulttuuriin ja toimintatapoihin. Valtaosin kaikki on onnistunut hyvin, mutta hutejakin on tullut. Esimerkiksi Intia on osoittautunut Östermanin mukaan paljon odotettua hankalammaksi paikaksi toimia.

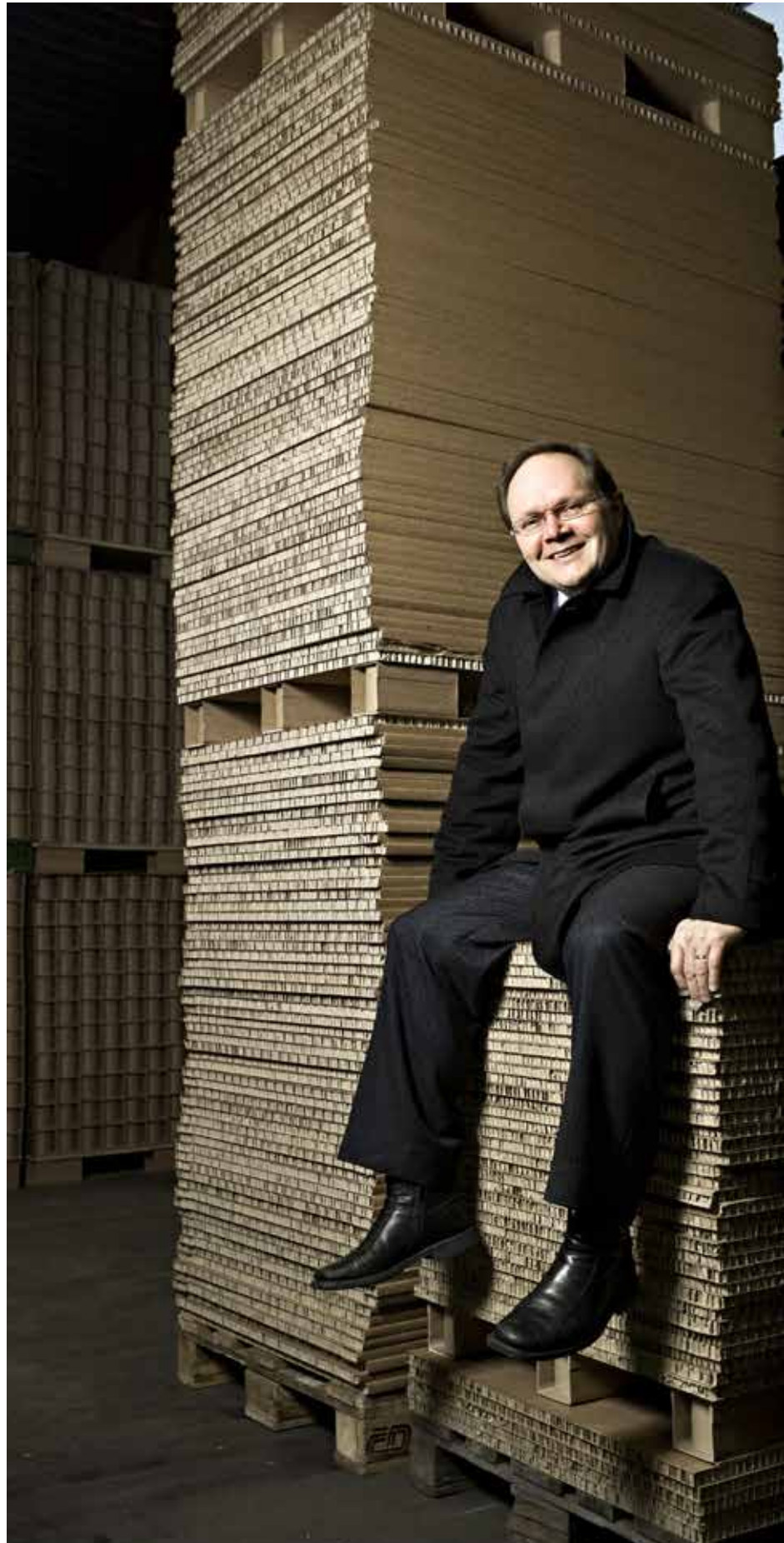
"Paikan päällä toimiminen on tuonut meidän tuotteemme näkyville uusille asiakastyhmille, jotka puolestaan avaavat uusia kasvumahdollisuuksia. Kansainvälistyminen tuo koko ajan uusia kontakteja ja yhteistyökumppaneita. Meille on kehittynyt verkosto, joka ammentaa jo lähes itsestään uutta bisnestä."

ELTETE-KONSERNILLA on tällä hetkellä 21 omaa tuotantolaitosta maailmalla. Parhailaan yhtiö on siirtymässä bisneksessään uudelle tasolle, sillä nyt myydään jo kokonaisia tehtaita ulkopuolisille partnereille. Tällaiset tehtaat on jo toimitettu Turkkiin, Englantiin ja Dubaihin.

Seuraava menee Nagoyaan Japaniin. Saavutus on kova. Kenelle tulee mieleen toista suomalaista yritystä, joka olisi myynyt kokonaisen tuotantolinjan Japaniin? Yleensä tällaiset kaupat tehdään toisinpäin.

"Uskon, että tänä vuonna tehtaita myydään 2–4 kappaletta ja ensi vuonna tuplaten. Veikkaan, että maailmalla pyörii 100 Elteten toimittamaa tehdasta, ennen kuin minä lähdän eläkkeelle, Österman, 49, nauraa.

Elteten toimittama tehdas on



MAAILMA HALTUUN. "Kun maailmalle mennään, niin kannattaa olla ajoissa liikkeellä. Arvioimme 12 vuotta sitten, sinne sinne. Nyt meillä on siellä kuusi tehdasta. Samaa strategiaa olemme noudattaneet muullakin, esimerkiksi rikassa", kertoo Bo Österman.

Vienti- kone kuntoon

Kommentti

Paul Öhrnberg
paul.ohrnberg@kauppalehti.fi



Suomessa on haikailtu uuden Nokian perään. Sellaista ei ole ilmaantunut, ja pahasti näyttää siltä, ettei ihan heti ilmaannukaan. Siksi olisikin parempi miettiä, mistä saataisiin lisää Eltetejä. Tämä lovisalaisyrittäjä lukeutuu samaan kastiin kuin ne 1300 perheyrittäjästä, jotka pitävät Saksan rattaat pyörimässä.

Eltete kuuluu myös samaan ryhmään kuin Rovio. Molemmat yritykset ovat uskoneet itseensä, läheneet pelottomasti valloittamaan maailmaa ja nousseet omilla aloillaan maailman huipulle. Näkyvin ero on siinä, että kaikki tuntevat Angry Birdsit, mutta Elteten tuntee vain harva.

Erläiset selvitykset ovat osoittaneet, että suomalaisten pk-yritysten kansainvälistymishalut eivät ole järin suuret. Tämän ymmärtäessä, sillä riskit ovat suuret ja pelissä ovat omat rahat. Viennin rahoitusmekanismit painottuvat yli kymmenen miljoonan euron projekteihin, jollaisia pk-yritykset voivat vain haaveilla.

Yrittäjät kertovat tarinoita kaupoista, jotka ovat livenneet käsistä, kun ulkomaisen asiakas on saanut paremman rahoituspaketin Ruotsista tai Saksasta. Pienten ja keski suurten yritysten vientikone pitää viritellä kuntoon myös Suomessa.

tyypillisesti laitos, joka tuottaa noin 12 000 tonnia kartonkipakkkausmateriaalia vuodessa, työllistää 20–30 henkeä ja kirjaa 15–20 miljoonan euron liikevaihdon. Tällaisen tehtaan Eltete myy 1,5–2,5 miljoonan euron hintaan. Se on todellista vientiä Suomelle sillä lähin koneet ja linjat suunnitellaan ja valmistetaan pääasiassa Loviisassa.

”Seuraava askel on, että tästä tulee palvelubisnestä. Kun maailmalla pyörii kymmeniä meidän toimittamiamme tehtaita, niin ne tarvitsevat huoltoa ja uudistamista.”

”MEILLÄ on nyt erittäin kiinnostava kehitysvaihe. Kasvuodotukset ovat huikat, ja näkyvät ovat paremmat kuin koskaan”, Österman sanoo.

Hankalinta hänen mukaansa on se, että yritys joutuu jättämään paljon mahdollisuuksia käyttämättä koska kaikkeen ei voi investoida.

”Valitettavasti viennin rahoitusinstrumentit on pitkälti suunnattu suurteollisuutta silmälläpitäen. Saksassa ja Ruotsissa mekanismit toimivat paljon joustavammin. En ole tukien kannalla. Yritysten pitää pärjätä omillaan, mutta toimintatiedon edellytysten ei pitäisi olla huonommat kuin tärkeimmillä kilpailijoilla.”

Samalla Österman muistuttaa, että monet asiat ovat paljon paremmat kuin ennen.

”EU-jäsenyys helpotti vientiyritysten asemaa ratkaisevasti. Enää ei aina muisteta, kuinka hankalaa ja byrokraattista ulkomaankauppa oli aikaisemmin. Meille oli suunnatun tärkeää, että Suomi liittyi jäseneksi.”

Kansainvälistymisen kynnys yhä korkealla

Kauppalehden kysely: Vain joka kolmas menestyjäyritys harkitsee liike-toiminnan laajentamista ulkomailla

Paul Öhrnberg
paul.ohrnberg@kauppalehti.fi

Pk-yritysten kynnys lähteä kansainvälisille markkinoille on korkealla. Kauppalehden kyselyyn vastanneista yrityksistä vain joka kolmas ilmoitti, että niillä on suunnitelmia liiketoiminnan käynnistämiseksi tai laajentamiseksi ulkomailla. Peräti 65 prosentilla ei ollut lainkaan aikomuksia kansainvälisen toiminnan aloittamiseksi tai olemassa olevan ulkomaantoiminnan kasvattamiseksi.

Kyselyyn vastasi 770 yrittäjää, joiden yritykset täyttävät Kauppalehden Menestyjä-kriteerit. Kyseessä ovat siis pk-kyntäjä parhaimmistaan kuuluvat yritykset. Koko yrityskehityksessä kansainvälistymishakuisuuden voi olettaa olevan vielä tätä matalammalla.

Kyselyssä tiedusteltiin myös onko yrityksellä suoraa vientiä ulkomaille. Myöntävästi tähän vastasi 44 prosenttia. Vastaavasti 56 prosentilla vastaajista ei ole omaa vientiä ulkomaille. Vientiä harjoittavista yrityksistä yli 40 prosentilla viennin osuus liikevaihdesta jää alle kymmenenosaan.

Vientiyritysten tärkein markkina on Euroopan unioni. 60 prosenttia vastaajista mainitsi EU:n kun kysyttiin tärkeimpiä markkina-alueita. Lähes joka toinen pitää tärkeimpänä vientialueenaan Pohjoismaita. Venäjän ja Itä-Euroopan mainitsee joka kolmas.

SUOMEN Yrittäjien kansainvälisten asioiden päällikön Thomas Palmgren mielestä yritysten pitää suunnata toimintaansa ulkomaille, sillä Suomen sisäiset markkinat ovat rajalliset.

”Olisi tärkeää katsoa rajojen yli ja hakea sieltä uusia markkinoita sekä yhteistyökumppaneita”, hän sanoo.

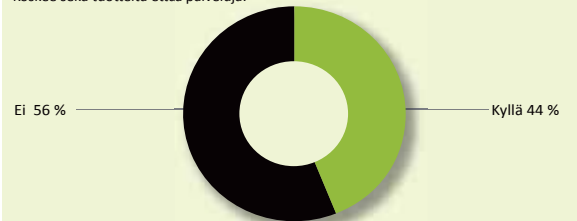
Tätä taustaa vasten Palmgren pitää huolestuttavana, että 65 prosentilla kyselyyn vastanneista yrityksistä ei ole aikomuksia panostaa kansainväliseen toimintaan.

Hänen mukaansa Suomessa on paljon pk-yrityksiä joilla olisi potentiaalia vientiin, mutta jotka eivät ilmeisesti tiedä miten ulkomaiden markkinoihin pääsisi käsiin.

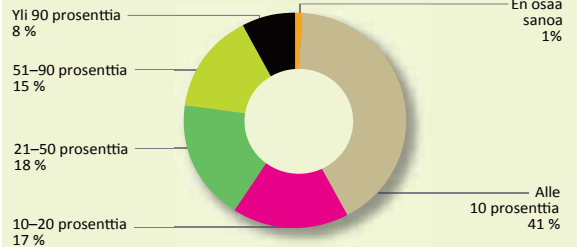
”Kansainvälistymiseen on tarjolla apua, mutta yritykset eivät välttämättä osaa sitä hakea. Apua on saatavissa muun muassa työ- ja elinkeinoministeriöstä, Finprosta ja järjestöistä. Myös parhaillaan käynnistettävä Team Finland -verkosto pyrkii omalta osaltaan helpottamaan yritysten kansainvälistymistä.”

Yritysten tarvitsemia vienti- ja kansainvälistymispalveluja tuottava Team Finland on käynnistymässä helmikuun alussa ja sen puitteisissa eri maihin on muodostettu 73

Onko yrityksellä suoraa vientiä ulkomaille?
Koskee sekä tuotteita että palveluita.



Viennin osuus liikevaihdesta

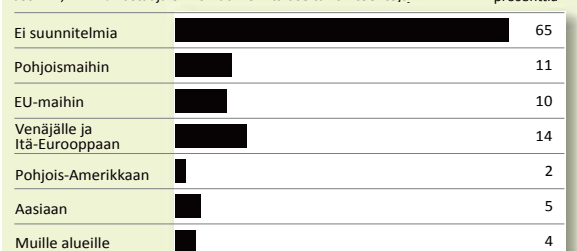


Tärkeimmät vientimarkkinat



Yrityksen kansainvälistymissuunnitelmat

Kaavaleikeko yritys liiketoiminnan käynnistämistä tai laajentamista ulkomailla? Jos niin, mihin? Vastaaaja on voinut merkitä useita vaihtoehtoja.



LÄHDE: KAUPPALEHTI, MENESTYJÄT-KYSELY

”Kansainvälistymiseen on tarjolla apua, mutta yritykset eivät välttämättä osaa sitä hakea.”

Thomas Palmgren Suomen Yrittäjien kansainvälisten asioiden päällikkö

tiimiä, jotka kokoavat yhteen alueella toimivat Suomen viranomaiset, julkisrahoitteiset organisaatiot sekä muut keskeiset Suomi-toimijat.

Kansainvälistymisen kynnystä pitää pyrkiä madaltamaan mahdollisimman yritysälähtöisesti ja tehokkaasti, jotta halukkuus ja rohkeus mennä ulkomaille lisääntyisi”, Palmgren sanoo.

KAUPPALEHDEN kysely tehtiin marras-joulukuun vaihteessa. Kysymykset lähetettiin noin 3 500 yritykseen, jotka täyttivät kauppalehden Menestyjä-kriteerit. Vastauksia saatiin 770.

Vastajat jakautuivat toimialoihin siten, että 26 prosenttia vastaajista edusti kauppa- ja palvelu- ja 26 prosenttia teollisuutta, 16 prosenttia rakentamista ja viisi prosenttia muita toimialoja.



että Kiina kasvaa kovaa, joten suunta-Vietnamissa, Malesiassa ja Etelä-Ame-