

GLOBAL. LOCAL. CONNECT.

EXPORT MAKER

KANSAINVÄLISEN MYYNNIN
KÄYTÄNNÖN TEKIJÄ



EXPORT MAKER

1.000+

INTERNATIONALISATION
PROJECTS

40+

MARKET
AREAS

10.000+

ESTABLISHED CONTACTS

25+

LOCAL
TEAM MEMBERS



1. Mitä teemme?

- Autamme pk-yrityksiä kansainvälistymään
- Rakennamme myyntiä uusille markkinoille
- Haemme asiakkaita ja kumppaneita
- Viedään asioita käytäntöön asti

- ## 2. Luotettava **kumppani**,
- joka näyttää oikeat ja väärät valinnat – säästäten aikaa ja rahaa.

EXPORT MAKER

1.000+

INTERNATIONALISATION
PROJECTS

40+

MARKET
AREAS

10.000+

ESTABLISHED CONTACTS

25+

LOCAL
TEAM MEMBERS



3. Kenelle?

- Valmistava teollisuus
- B2B-yritykset
- Kasvua hakevat pk-yritykset

4. Miten erotumme?

- Ei pelkkää suunnittelua – vaan käytännön tekemistä
- Paikalliset tiimit kohdemaissa – ymmärrämme kulttuurin, markkinan ja ostotavat
- Autamme yrityksiä avaamaan ovet puolustusteollisuuteen (mm. NATO-koodit ja rekisteröinnit)
- Pääsy oikeisiin verkostoihin

“Yhteistyötä on jatkettu, koska yhteistyö toimii niin loistavasti. Kun Liettua aloitti dronetuotteiden kilpailutuksen, niin Export Makerin kontaktit ja verkostot Liettuaan olivat erittäin korkealla tasolla. Juhan suorien kontaktien avulla saatiin oikeat ihmiset paikan päälle ja saatiin suoraan korkean tason yhteyksien kautta oikeat yhteyshenkilöt eli meidän nykyiset Liettuan kaupalliset edustajat”

Pietari Sorri
Toimitusjohtaja Nordic Drones Oy



MITÄ OLEMME OPPINEET?

- Ei riitä “hyvä tuote”
- Tuote ei ole Suurin ongelma
- Suurin ongelma on markkina & myynti
- Oikeat valinnat ratkaisevat



OHUTLEVVY MAAILMALLE KÄYTÄNNÖN TIEKARTTA KANSAINVÄLISTYMISEEN



MIKSI OHUTLEVYTEOLLISUUS KIINNOSTAA MAAILMAA NYT?

- Toimitusketjuja rakennetaan uudelleen (Eurooppa)
- Puolustusteollisuus kasvaa voimakkaasti
- Lähituotanto vs. Aasia
- Laatu ja toimitusvarmuus korostuvat

→ Suomalaisilla hyvä asema – jos peli pelataan oikein



MIKSI KANSAINVÄLISTYÄ?

- Suomi = pieni markkina
- Kasvu tulee viennistä
- Asiakaskunnan laajentaminen
- Kilpailukyvyn kehittäminen
- Mutta: ei riitä, että on hyvä – pitää olla relevantti



OHUTLEVYTEOLLISUUDEN KV-TODELLISUUS

- Kilpailu ei ole paikallista → se on globaalia
- Hinta ei ratkaise → toimitusvarmuus ja toimituskyky ratkaisevat
- Asiakas ei osta kapasiteettia → vaan varmuutta

→ **“Sinua ei verrata naapuriin – vaan Puolaan, Saksaan ja Turkkiin”**



KLASSINEN ANSA

“Me teemme hyvää laatua →
kyllä meiltä ostetaan”

→ **Ei riitä**



MISSÄ ARVO SYNTYY?

EI:

- pelkkä valmistus

VAAN:

- kokonaisuus
- Suunnittelu
 - Valmistus
 - Kokoonpano
 - Toimitusvarmuus
 - Toimitusketjun hallinta



3 TASOA OHUTLEVYLIIKETOIMINNASSA

1. Komponenttivalmistaja
2. Kokoonpanotoimittaja
3. Ratkaisukumppani

→ millä tasolla sinun yritys on?



MITEN OSTAJA AJATTELEE?

OHUTLEVYOSTAJA MIETTII:

- Toimiiko tämä varmasti?
- Tuleeko ajallaan?
- Mitä tapahtuu jos jokin menee pieleen?

→ "Kauppa syntyy, kun riski poistuu"

Mutta, kun heillä on jo toimittaja?



MIKSI ASIAKAS EI VAIHDA TOIMITTAJAA?

TOIMITTAJAN VAIHDON RISKIT ASIAKKAALLE:

- Toimitusriski→ tuleeko ajallaan?
- Laaturiski→ vastaako oikeasti vaatimuksia?
- Käynnistysriski→ paljonko aikaa ja säätöä menee alkuun?
- Operatiivinen riski→ syntyykö lisätyötä ostoon, tuotantoon ja logistiikkaan?
- Henkilökohtainen riski→ mitä jos tämä epäonnistuu – ja minä vastasin valinnasta?

→ “Nykyinen toimii riittävän hyvin – miksi vaihtaisin?”



KANSAINVÄLINEN KILPAILU VOITETAAN TÄÄLLÄ

- Ei halvimmalla hinnalla
- vaan arvolla

→ “Miksi asiakas ostaa/ostaisi teiltä?”



1.

STRATEGIA: EI KAIKILLE

Virhe: "Eurooppa on markkina"

→ Ei ole

2.

OIKEA MALLI

- 1–2 maata
- 1–2 segmenttiä
- 10–20 asiakasta

→ Fokus voittaa

3.

MISSÄ KOHTAA VOITAT?

- Komponentti → hintakilpailu
- Kokoonpano → parempi asema
- Ratkaisu → paras asema

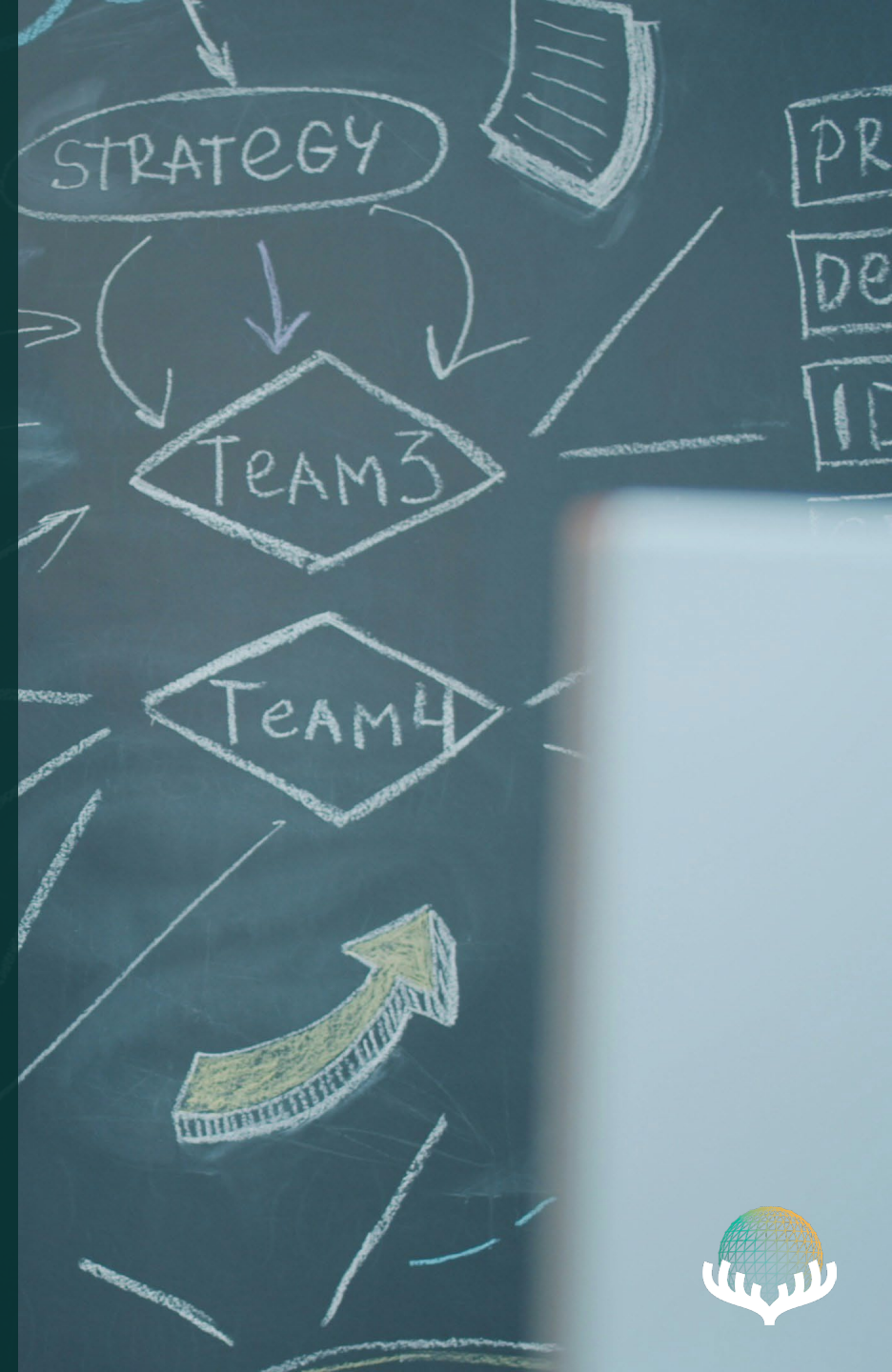
→ "Mitä lähempänä asiakasta – sitä parempi kate"



AVAINASIAKASSTRATEGIA

- Muutama iso asiakas
- Pitkä yhteistyö
- Syvä integraatio

→ erityisesti teollisuudessa
tämä toimii



TIER 1 & TIER 2

PUOLUSTUSTEOLLISUUS

- Puolustusteollisuus = Mahdollisuus
- Kasvaa voimakkaasti Euroopassa
- Pitkäkestoiset sopimukset
- Korkeat vaatimukset



MITEN PÄÄSET PUOLUSTUSTEOLLISUUTEEN?

ET NÄIN:

“Myydään suoraan isolle OEM:lle”

VAAN NÄIN:

Tier 2 → Tier 1 → OEM

- Aloita pienestä
- Todista toimituskyky
- Kasva sisään

→ “Sisään ei päästä – sisään kasvetaan”



TIER 1 – TIER 2 – TIER 3

- OEM (esim. Patria, Saab, Rheinmetall)
- Tier 1 (järjestelmätoimittajat)
- Tier 2 (alihankkijat)

→ realistinen paikka suomalaisille:

TIER 2 → TIER 1



MITÄ VAADITAAN?

“Mutta tämä ei ole helppo markkina.

Vaatii:

- Laatua
- Dokumentaatiota
- Toimitusvarmuutta
- Jäljitettävyyttä

Ja ennen kaikkea:

→ **LUOTTAMUSTA**



MIKÄ AUTTAA SISÄÄNPÄÄSYYN?

- Pelkkä osaaminen ei riitä
- Tarvitaan pääsy järjestelmiin ja verkostoihin

→ ensimmäinen askel:

NATO-REKISTERÖINNIT (NCAGE, NSPA)

MITÄ TÄMÄ MAHDOLLISTAA?

- osallistuminen NATO- ja puolustushankkeisiin
- pääsy kansainvälisiin toimitusketjuihin
- yhteistyö Tier 1 -toimijoiden kanssa

→ Ilman näitä et ole mukana pelissä



NATO-KOODI – MIKSI SE KANNATTA?

- pääsy tarjouskilpailuihin
- näkyvyys NATO-toimijoille
- uskottavuus kumppanina

→ ENSIMMÄINEN ASKEL
PUOLUSTUSTEOLLISUUTEEN



GO-TO-MARKET

“Kun päätös on tehty:
Miten markkinaan mennään?”

- Suoraan
- Kumppanin kautta
- Verkostojen kautta
- Usein näiden yhdistelmällä.”



KUMPPANIT

“Ja kumppaneista yksi tärkeä huomio:

- Jälleenmyyjä ei myy, ellei sillä ole syytä
- Sen pitää olla hänelle helppoa
- Sen pitää olla hänelle kannattavaa
- Sen pitää olla hänelle kiinnostavaa”



TIEKARTTA

Jos tämä vedetään yhteen:

5 ASKELTA:

1. Markkina
2. Asiakas
3. Kilpailu
4. Malli
5. Pilotit





MSPO PUOLA – MESSUMATKA

MSPO – PUOLUSTUSTEOLLISUUDEN YKKÖSTAPAHTUMA EUROOPASSA

HALUATKO NÄHDÄ, MITEN MARKKINA OIKEASTI TOIMII?

→ Haluatko tavata oikeita toimijoita paikan päällä?

Miksi mukaan?

- Yksi Euroopan suurimmista puolustusteollisuuden tapahtumista
- Mahdollisuus verkostoitua OEM-, Tier 1 ja Tier 2 -toimijoiden kanssa
- Näet markkinan vaatimukset käytännössä
- Erinomainen tapa avata keskusteluja ja kontakteja

KENELLE? Erityisesti:

- valmistava teollisuus
- Alihankkijat
- ohutlevy- ja konepajayritykset
- puolustusteollisuudesta kiinnostuneet

HINTA: 1750 € + alv (early bird 30.4.2026 asti)

LISÄTIEDOT

exportmaker.fi/mspo-messumatka-puola/

MSPO PUOLA – MESSUMATKA

“JOS YKSIKIN ASIA JÄI MIELEEN TÄSTÄ
PÄIVÄSTÄ, NIIN TÄMÄ:

MARKKINA PITÄÄ NÄHDÄ PAIKAN PÄÄLLÄ.

MSPO ON PUOLUSTUSTEOLLISUUS
MARKKINAN NÄKEMISEEN YKSI
HELPOIMMISTA TAVOISTA.”

LISÄTIEDOT

exportmaker.fi/mspo-messumatka-puola/



**“KANSAINVÄLISTYMINEN EI
ALA SIITÄ, ETTÄ OLET HYVÄ.
SE ALKAA SIITÄ, ETTÄ OLET
ASIAKKAALLE TURVALLINEN
VALINTA.”**





EXPORT MAKER

Global. Local. Connect.

@exportmaker



“Ja jos tämä on teille
ajankohtaista:

jutellaan mielellään
lisää.”

KIITOS!

