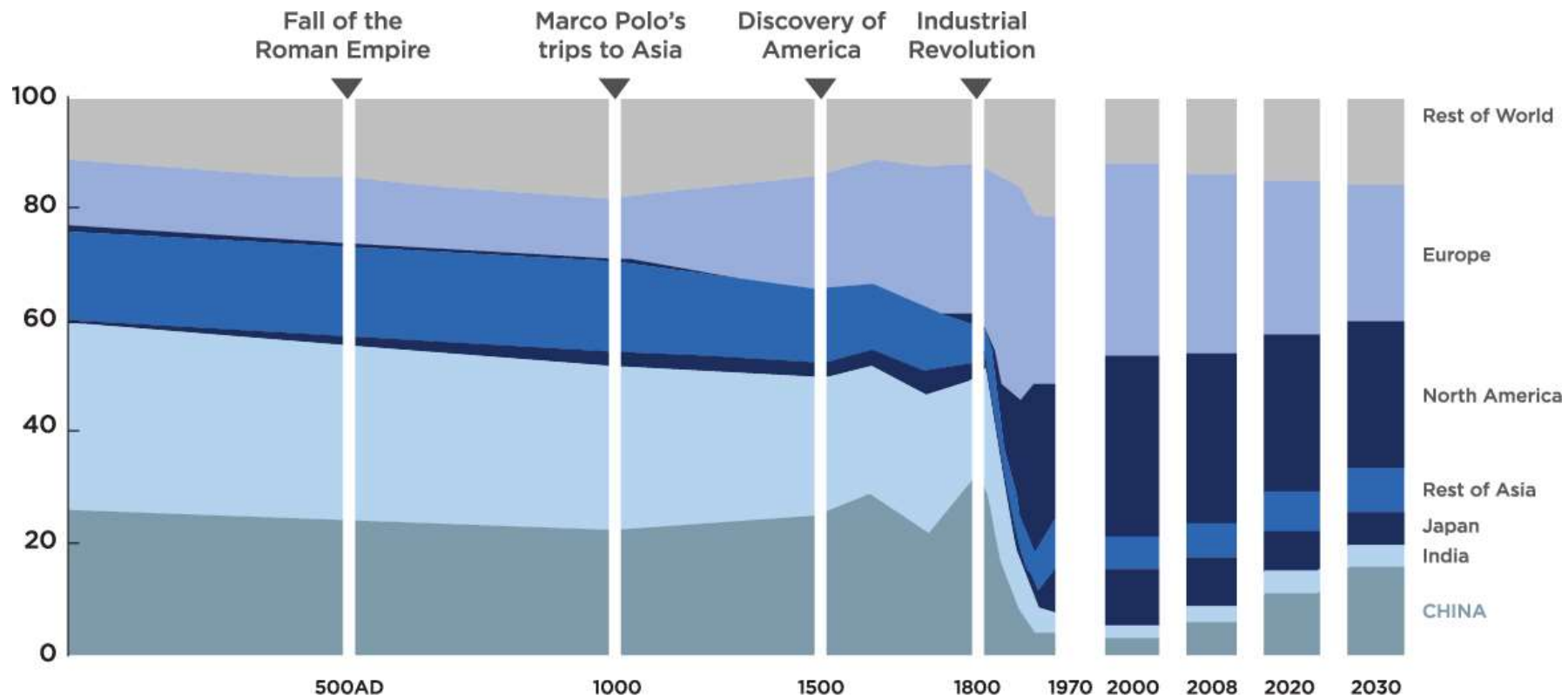




Ettevõtluse arendamise suunad EASis

Tanel Rebane, Elar Ollik
12.06.2018

Mida meil on vastu panna?



Ettevõtteid maailmas aitamas

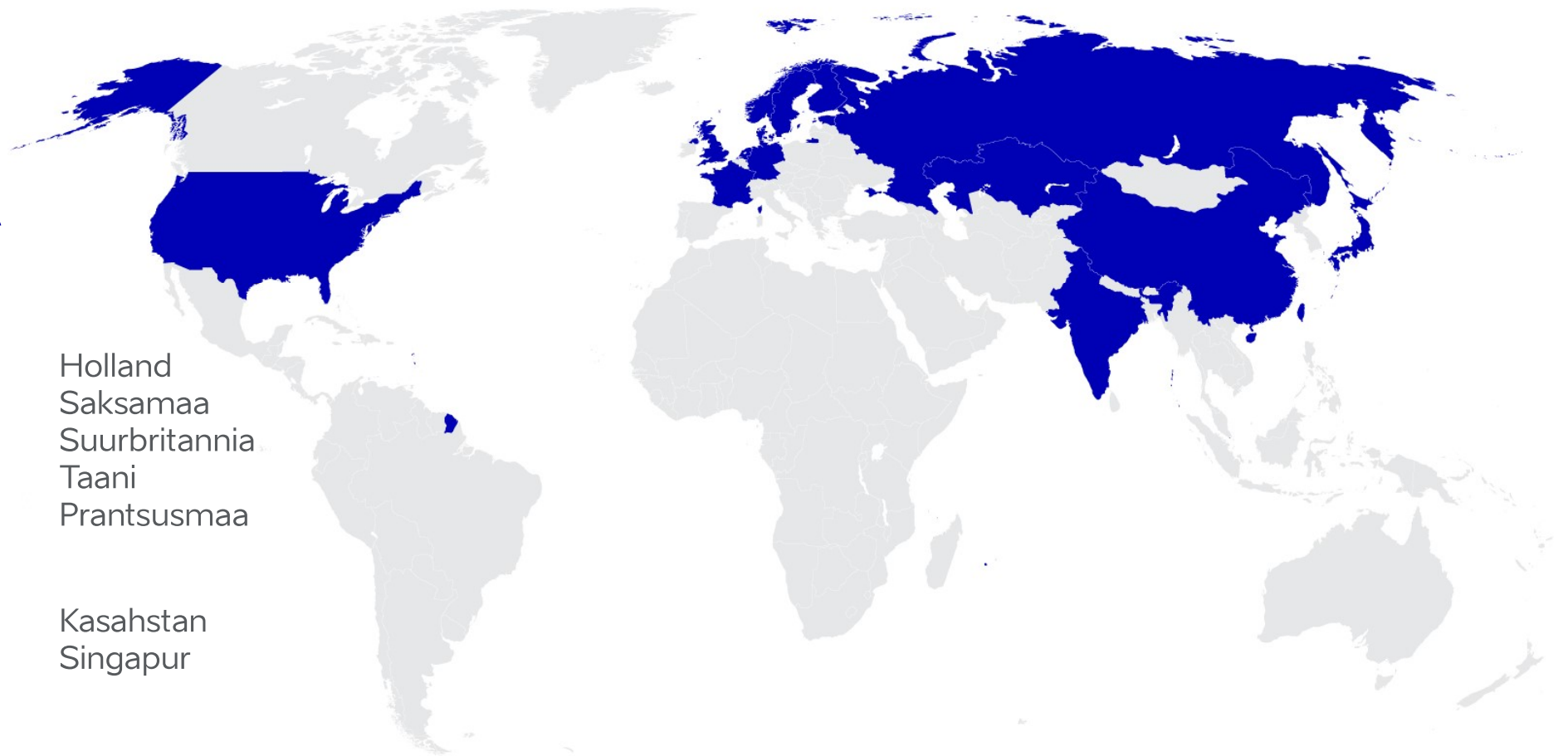
AMEERIKA USA

EUROOPA
Eesti
Soome
Rootsi
Norra
Venemaa

AASIA
Jaapan
Hiina
India

Holland
Saksamaa
Suurbritannia
Taani
Prantsusmaa

Kasahstan
Singapur



Ettevõtlus: mida teeme?

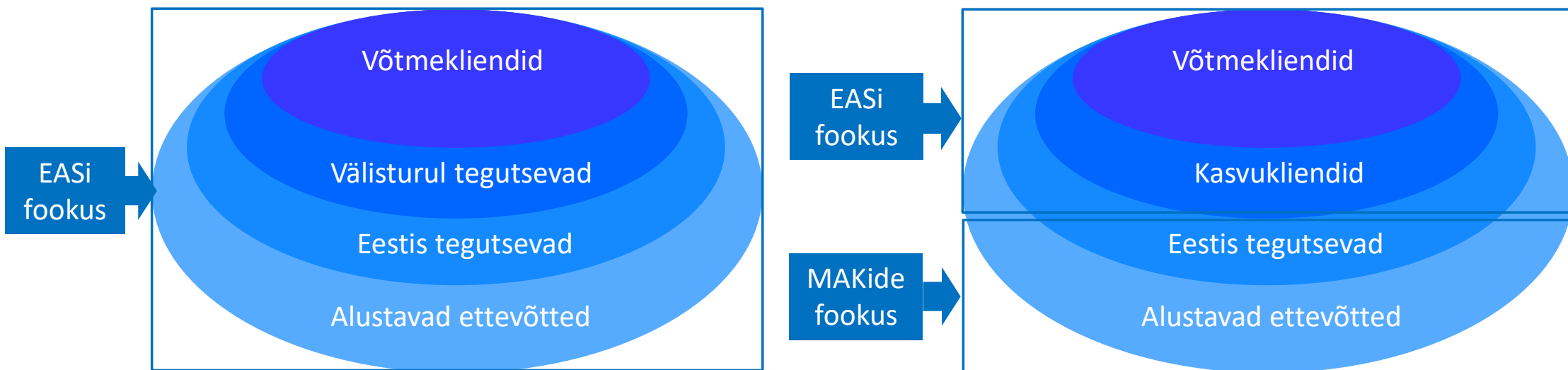
Personaalne
nõustamine

Koolitused,
arenguprogrammid,
mentorlus,
diagnostika, toetused

Messid
kontaktreisid,
sihtturuseminarid,
visiidi

Ekspordinõunike
teenused
välisriikides

EASi fookus





Kliendid, segmendid

Kasvukliendid



Võtmekliendid

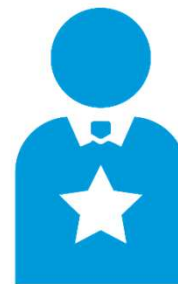


Erinevused kasvu- ja võtmeklientide vahel



Kasvuklient

- **Ei pea omama** ekspordikogemust
- **Ei arenda** oma toodet

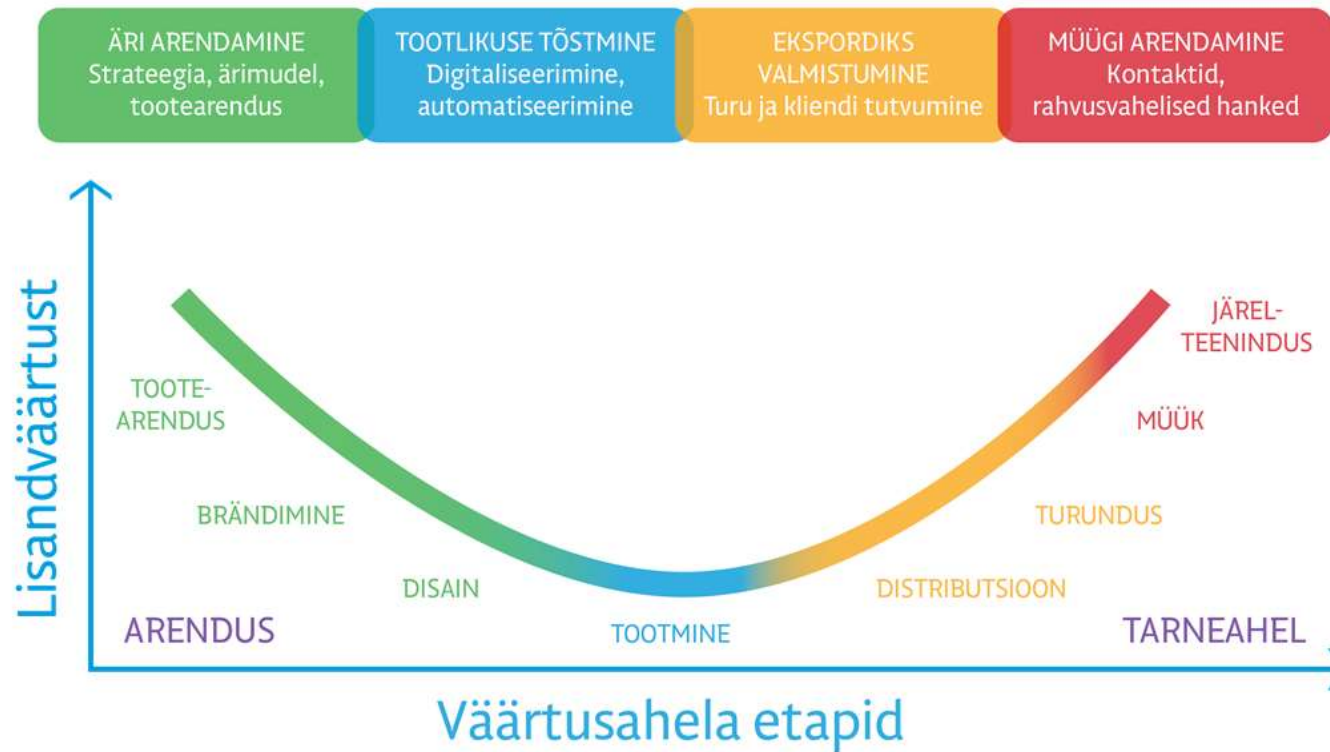


Võtmeklient

- **Omab** ekspordikogemust
- **Arendab või soovib arendada** oma toodet

Hetkeseisuga kokku 530
võtme- ja kasvuklienti

Kasv läbi rahvusvaheliste turgude – smile kõver



Tootmine, tootlikkus

EAS ei saa mõjutada

Uus 2018

BARJÄÄRID: *** SUUR ** KESKMINE * VÄIKE

- + Oskustööjõu puudus ***
- + Tellimuspõhine tootmine (mitte müügipõhine lähenemine) ***
- + Ebapiisav tootmisvõimekus **
- + Ettevõttes puudub müügimeeskond **
- + Ärimudeli muutmise oskus ja võimalus tagasihoidlik **
- + Kavandamishorisont on lühike **
- + Eesti ettevõtete tootlikkus 71,4 (EL = 100; Läti 65,1, Leedu 71,8, Soome 108,5) **

EAS:

- + [Strateegia praktikum](#)
- + [Ärimudeli praktikum](#)
- + [Diagnostikad \(strateegia; tootmine; müük ja turundus\)](#)
- + [Mentoriteenus](#)
- + [Ärimentorprogramm](#)
- + Kasvuettevõtja mentorprogramm
- + [Digitaliseerimisest tööstusele seminarid](#)
- + [Idee päevad ja arendusnädalavahetused](#)
- + Digitaliseerimise diagnostikad
- + Strateegia, ärimudelite ja digitaliseerimise lühikoolitused
- + [Ettevõtte arenguprogramm](#)
- + [Norra programm](#)

Tootearendus, innovatsioon

EAS ei saa mõjutada

Uus 2018

BARJÄÄRID: *** SUUR ** KESKMINE * VÄIKE

- + 70% ekspordist moodustavad komponendid ja pooltooted (ELi keskmine 65%, Läti 67%, Leedu 65%, Soome 76%) ***
- + **Vähene innovatsioon *****
- + Turusignaali tuvastamine ***
- + **Disaini ja arenduse kompetents *****
- + **Enamik uuendajaid näeb ainult turuvõimalusi, mis ei eelda koostööd *****
- + **Juhid on mugavustsooni pidama jäänud *****
- + **Turunduseks ressursside panustamise soov madal ja klientide tagasiside arvestamine puudulik ****
- + Ettevõtete ja lahenduste skaleerimine **
- + Kiire ja odava testimise võimekuse puudumine **
- + **Juhid keskenduvad firma efektiivsele toimimisele, innovaativsus madal ******

EAS:

- + [Eelneval slaidil toodud lahendused](#)
- + [Diagnostika \(tootearendus\)](#)
- + [Koostööd toetavad valdkondlikud üritused](#)
- + [Tootearenduse lühikoolitused](#)
- + [Tootearenduse meistriklass](#)
- + [Disaini meistriklass](#)
- + [Toote turule toomise praktikum](#)
- + [Toote prototüüpimise ja testimise praktikum](#)
- + [Minu esimene toode](#)
- + [Ettevõtte arenguprogramm](#)
- + [Innovatsiooniosak](#)
- + [Arendusosak](#)

Ekspord

EAS ei saa mõjutada

Uus 2018

BARJÄÄRID: *** SUUR ** KESKMINE * VÄIKE

- + **Väliturule sisenemine/laienemine, riskide jagamine*****
- + **Kontaktvõrgustiku puudumine välismaal*****
- + **Väheseid rahvusvahelised müügi- ja turundusoskused*****
- + **Väliturul müügi- ja turundusnimese palkamine kallis ja riskantne*****
- + **Ettevõtete vähene omavaheline koostöö välisurgudel*****
- + Tugev konkurents sihtturul ja nõudluse ebastabiilsus ***
- + **Riigi vähene tuntus ja kuvand****
- + Tootmisvõimsuste ebapiisavus suuremate tellimuste puhul**

EAS:

- + [Ühisstendid](#)
- + [Kontaktreisid](#)
- + [Sihtturu seminarid](#)
- + Äridelegatsioonid-välisvisiidid
- + [Ekspordipartneri otsing](#)
- + [Koolitused](#)
- + Programmid nagu [Missioon Saksamaa](#)
- + [Ettevõtte arenguprogramm](#)
- + Aasia infokeskus ([Ekspord Hiina](#), [ekspord Jaapanisse](#), [ekspord Koreasse](#))
- + [Messitoetus](#)
- + [„Ekspordi päev“](#)
- + [„Eestlane laval“](#)

Ekspordinõunikud

■ Riigid Euroopas:

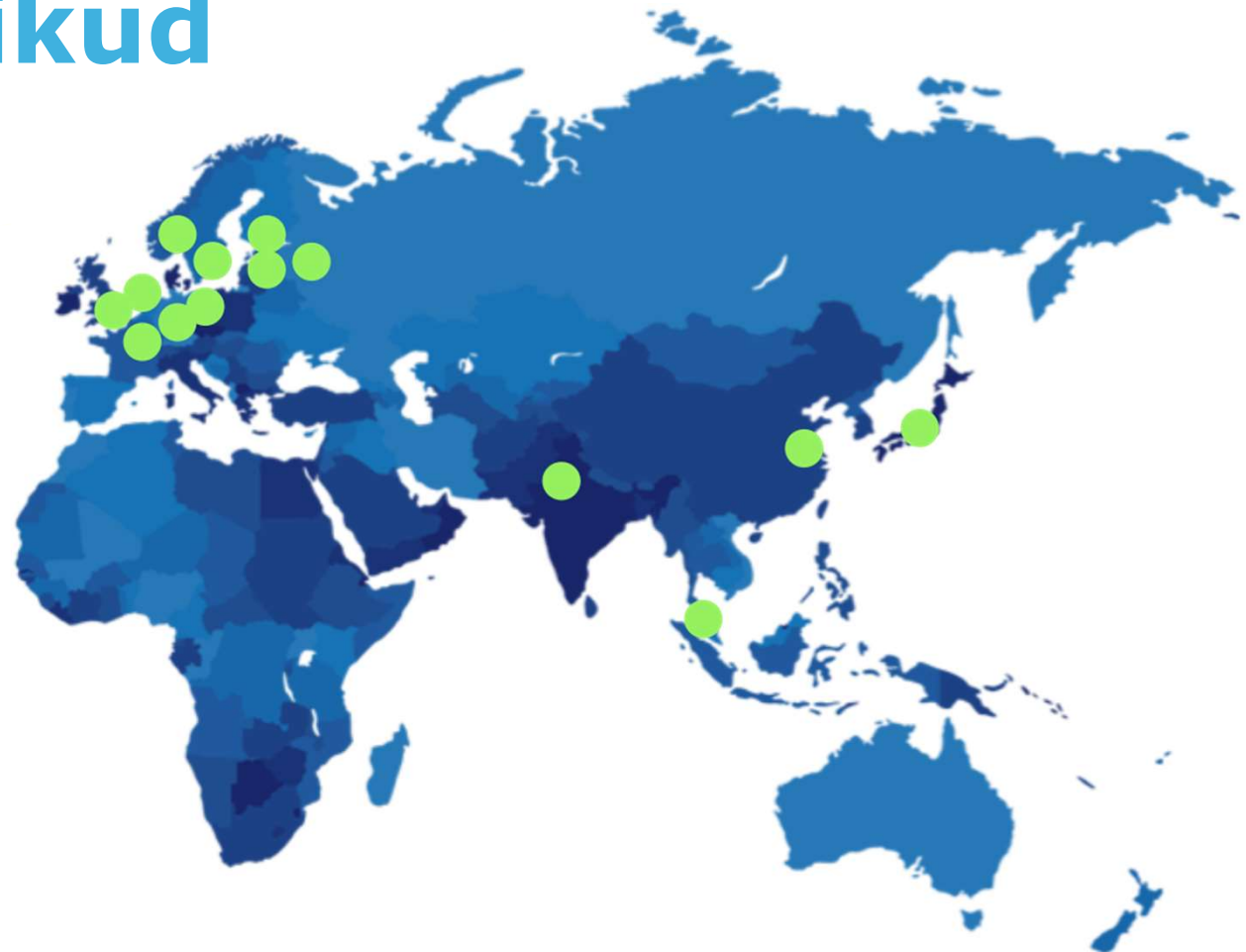
Soome, Rootsi, Norra,
Taani, Holland,
Prantsusmaa, Saksamaa,
Suurbritannia

■ Riigid Aasias:

Hiina, Jaapan, India, Singapur

Teenused:

- Turule sisenemise nõustamine
- Ekspordipartneri otsing
- Sourcing



Valmistumine ekspordiks (1)

Eelnõustamine turule sisenemiseks

- Anname eelinfo turgudest hindamaks nende sobivust ettevõtte ekspordiplaanidega
- **Sihtriigi ekspert** (võimalusel ekspordinõunik) annab sisendit turu ettevõtluskeskkonna ja toimivate reeglite kohta
- Formaadiks 2 tunnine vestlus



TEENUSED

EAS

SÜNDMUSED

PRESSIKESKUS

KONTAKTID

Ekspordinõunikud vä...

⇒ **India**

Ankit Bahl

Ekspordinõunik
E-post: ankit.bahl@eas.ee
Mob: +91- 9999 345 727
Eesti Saatkond New Delhis
C15 Malcha Marg
Chanakyapuri
New Delhi 110 021
India
Töökeeled: hindi, inglise



Valmistumine ekspordiks (2)

Turuanalüüsid/ turuülevaated

- Ettevõtte saab infot teda huvitava turu kohta ning võimalusel ka **valdkonna osas**
- Saadaval nii **valmis ülevaated** kui ka nn. **taylor made**

3 Konkurendid

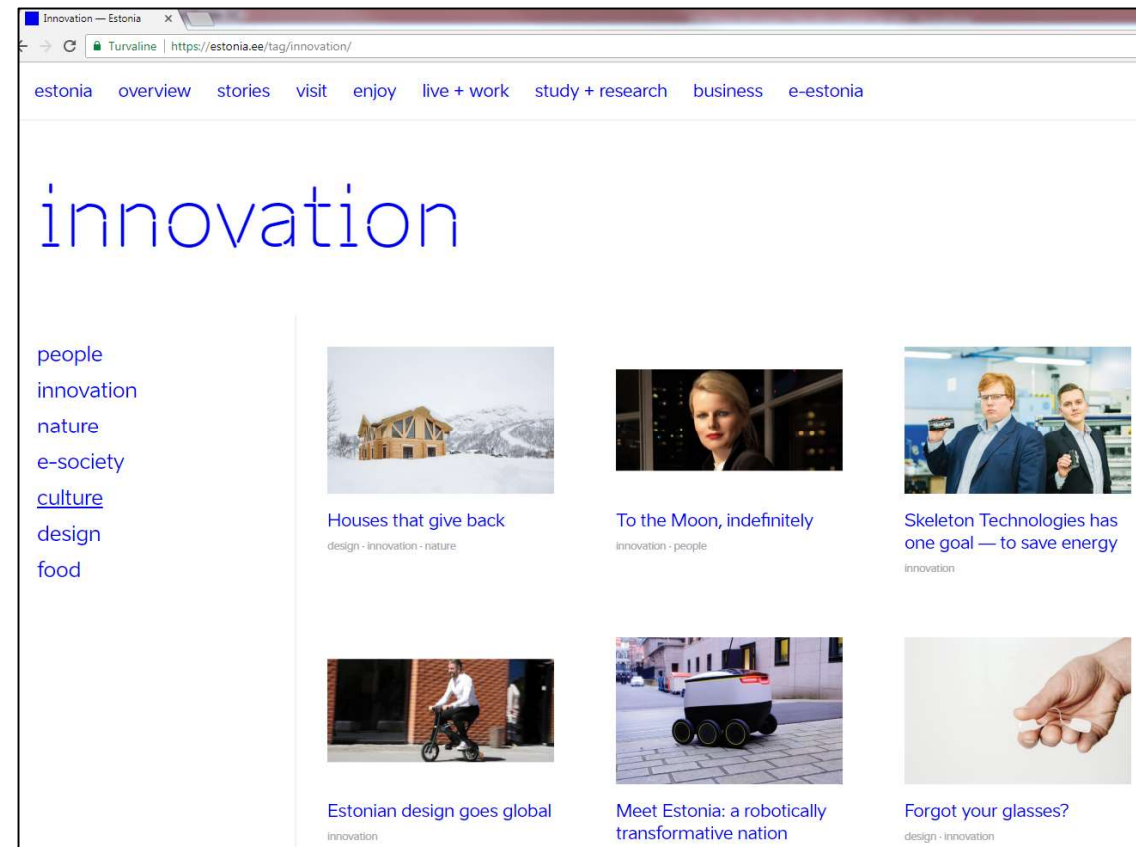
Hiinas on rohkem kui 50000 turul aktiivset mööblitootjat, kellest 4500 töötavad mahtudega, mis tagavad käibe üle 20 miljoni RMB aastas.¹⁶ Üldiselt on Hiina kohalikud mööblitootjad eelkõige väikese ja keskmise suurusega ettevõtted, kelle tootevalik on küllaltki piiratud ja sihtrühmaks on madalama sissetulekuga tarbijad. 10% turu müügiväärtusest moodustavad 10 suurimat ettevõtet. Välisettevõtetest on IKEA suutnud Hiinas mööbliturul juhtivale positsioonile saada.¹⁷

Furniture brands	Headquarter/ listing place	Business scope	Retail stores	Future plan or strategy	Online sales platform
Quanyou (全友家居)	Sichuan, China	Design, production and retail distribution	~3,000 points of sale (POS)	-Teaming with 200 designers from worldwide - With 3 innovation centers in Chengdu, Shenzhen and Italy	http://quanyou.tmall.com/shop/view_shop.htm?prc=1 (全友家居淘寶商城)
Qumei (曲美現代家具)	Beijing, China	Design, production, retail distribution	~600 POS	-Forming alliance with local and international designers -Positioning as "Original Design of Europe"	http://shop.qumei.com/ (曲美家具網絡商城); http://qm.tmall.com/shop/view_shop.htm?prc=1 (曲美家具淘寶商城); http://shop.naipai.com/855001828 (曲美家具 拍拍商城); http://mail.360buy.com/index-10703.html (曲美家具京東商城); http://shop.dangdang.com/6048 (曲美家具當當商城); http://t.cn/aO1DR3 (曲美家具新浪商城); http://shop.yihaodian.com/s_3441 (曲美家具一號店商城); http://shop.jiatx.com/shop_804/ (曲美家具搜房商城)
Red Apple Furniture (紅蘋果)	Hong Kong	Design, production, retail distribution	n.a	-Investing extensively in introducing new technologies and equipment	-
Huafeng Furniture (華豐家具)	Dalian, China	Production, retail distribution	~200 POS	-	-

Valmistumine ekspordiks (3)

Eesti bränd

- Eestit tutvustavad presentatsioonid
- Aino kirjatüüp, fotod, visuaalsed elemendid
- toolbox.estonia.ee



Valmistumine ekspordiks (4)

Sihtturu seminarid

- Ettevõtte saab täpsemat infot teda huvitava valdkonna kohta ning lisaks uusi **kontakte ja ärivõimalusi**
- **Turgu tundev spetsialist annab ülevaate**



Valmistumine ekspordiks (5)

Ekspordi lühikoolitused

Koolitused viiakse läbi aktiivõppe vormis, kus õpitud teooria kinnistatakse praktiliste ülesannete lahendamise ning grupitöö käigus.

2017-2018 teemadeks on:

- Kuidas leida kliente välisurul?
- E-kaubandus läbi oma e-poe
- Eksport digiajastul
- Kodulehe rakendamine edukaks ekspordiks



Müük välisturgudel (1)

Kontaktreis

- Ettevõtte kohtub välisturul tema valdkonnas tegutsevate ettevõtetega
- Mõlemad pooled on ühesuguste ootustega
- Formaadiks B2B kohtumised ca 4-5 ettevõttega
- 2017 oli 8 kontaktreisi. Taani, Suurbritannia, Norra, Iirimaa, Holland, Jaapan ja Hiina. Osales 60 ettevõtet. 2018 aastal 6 kontaktreisi



Müük välisturgudel (2)

Ekspordipartneri otsing

- Ettevõttele leitakse sihturul partnerid, kes **vastavad ettevõtte poolt etteantud profiilile (hind 500€).**
- Ettevõtte vajadusi kaardistavad ja partnereid otsivad **EAS-i ekspordinõunikud**
- **Aastal 2017 on teenust osutatud 80-l korral.**



Date: 2015-05-17

Reference No:

EXPORT PARTNER SEARCH REPORT

IDENTIFICATION OF POTENTIAL CLIENTS IN SWEDEN

Prepared for:

LASITA AKEN AS

Reg nr: 10164470

Tähe 116 Tartu Tartumaa 51013

Contact Person:

Helena Randoja

Gsm (Estonia): +372 5112 956

E-mail: helena.randoja@lasita.ee

Prepared by Anna Öberg & Christa Torm



Müük välisturgudel (3)

Ühisstendid messidel

- Ettevõtted saavad **soodsamatel tingimustel** (omaosalus 2000 EUR) osaleda neile vajalikel messidel
- EAS disainib ja ehitab messiboksi. Lisaks valmistab ette tutvustavad materjalid ning korraldab messikoolituse
- Aastal 2018 plaanis 21 ühisstendi



Müük välisurgudel (4)

Eesti ettevõtete esitlemise võimaldamine välis/koduturgudel

- EAS kasutab oma kontaktvõrgustikku ning organiseerib Eesti ettevõtjatele võimalusi enda tutvustamiseks nii Eestis kui välismaal
- Kanaliks võivad olla konverentsid, seminarid, erinevad Matchmaking üritused



Cleveron



1. Käive

Eesmärk 2023 68 mln €

2008 2009 2010 2011 2012 2014 2015 2016 2017

• Eksporditurunduse toetus
95 000 €

• Innovatsiooniosak 3 200 €

- TjaA eeluuring 14 400 €
 - TjaO x2 7000 €

- TjaA rakendusuuring
 - 604 000 €
- Ekspordi arendamise toetus 133 000 €
 - Välismessikoolitus

- Ekspordiplaan: planeerimisest finantseerimiseni
 - Innovatsioonireaktor: tootearendusprotsesside juhtimise seminar

- EPS Rootsi
- EPS Norra
- EPS Holland
- EPS Prantsusmaa
- Praktilisi näpunäiteid eksportijatele turu-uuringuteks

• 2 koolitust

• Arenguprogramm 410 000€

- Diagnostika
- Mentor
- Ühisstend
- 3 koolitust
- Vötmeklient

- EPS Suurbritannia
- EPS Prantsusmaa
- EPS Saksamaa
- Messikülastus

Möödame

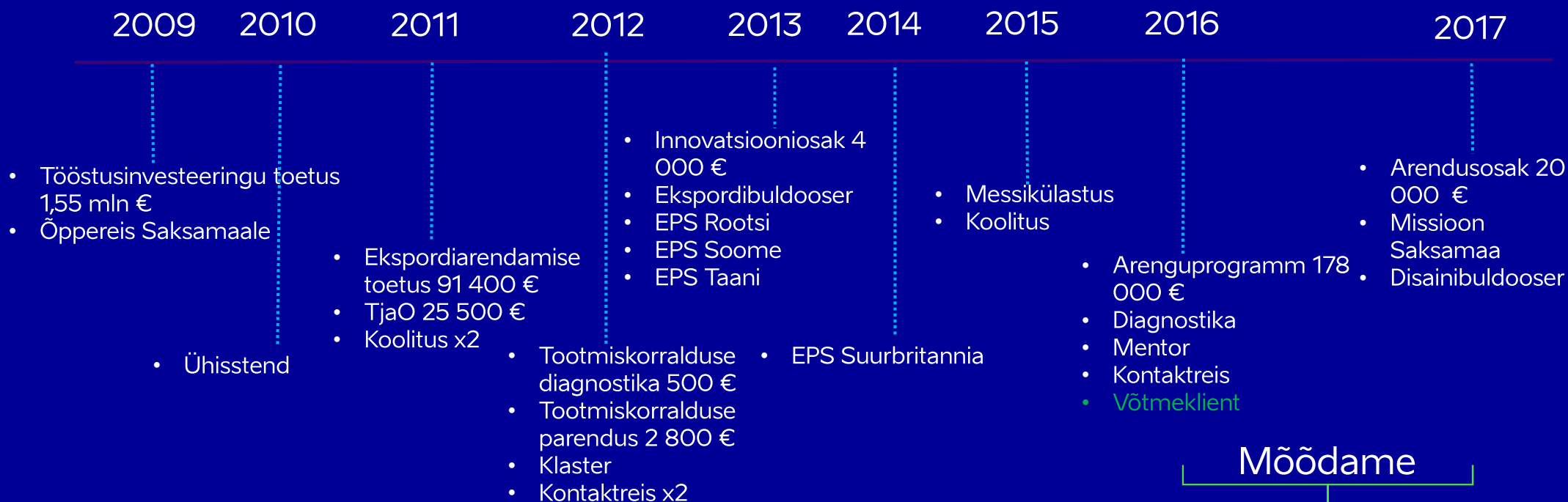
2016 vs 2017 käibe muutus
3,2 mln € -> 11,5 mln €

Paide Masinatehas



1. Käive

Eesmärk 2023 19 mln €



Möödame

2016 vs 2017 käibe muutus

7,4 mln € -> 11,2 mln €

Ettevõtluse keskuse juhid



Tanel Rebane
direktor
*Varasem töökogemus
EAS arendusüksuse
direktori ja ettevõtjana.*

Tel: 627 9413

E-post:
tanel.rebane@eas.ee



Elar Ollik
valdkonnajuht
(rahvusvaheline müük)
*Peamine teadmiste ja
kogemuste pagas
päribneb Eesti ühest
suurimast
toiduainetööstusest Valio
Eesti AS, kus juhtis
ettevõtte ekspordi 10
aastat 19-l erineval turul.*

Tel: 627 9790

E-post: elar.ollik@eas.ee



Eero Liivandi
valdkonnajuht
(kasvu- ja võtmekliendi
haldus)
*20-aastane töökogemus
müügi, teeninduse ja
teenusdisaini valdkonnas.
10-aastane müügi- ja
kliendihalduse tiimide
juhtimiskogemus.
Vastutanud maailma
suurima turvakontserni
Eesti üksuses G4S Eesti AS
mitmete oluliste teemade
eest.*

Tel: 627 9501

E-post:
eero.liivandi@eas.ee



Sven Aulik
valdkonnajuht
(ekspordinõunike
meeskonna juht)
*27-aastane töökogemus
ekspordi- ja
müügiarendusjuhina
peamiselt autotööstuse,
logistika ja IT valdkondades.
Tegutsenud ekspordiga 26-l
erineval turul, osalenud
erinevatel konverentsidel,
messidel ja visiitidel nii
osaleja, korraldaja kui
esinejana.*

Tel: 627 9539

E-post: sven.aulik@eas.ee



**Tänud ja kohtume
rahvusvahelistel turgudel!**