**spotify-idanihme-jakso5**

Äänitteen kesto: 44 min

**Litterointimerkinnät**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| sa- | sana jää kesken |
| (sana) | epävarmasti kuultu jakso puheessa tai epävarmasti tunnistettu puhuja |
| (-) | sana, josta ei ole saatu selvää |
| (--) | useampia sanoja, joista ei ole saatu selvää |
|  |  |
| , . ? : | kieliopin mukainen välimerkki tai alle 10 sekunnin tauko puheessa |

[musiikkia]

Ding Ma:

Tervetuloa Etelä-karjalan liiton #idänihme-podcastiin, jota on rahoittanu EAKR-hanke, Etelä-Karjalan Aasia-osaamiskeskittymä.

Kiinasta puhuttaessa vanha Kiina-ilmiö ei monelta osin pidä enää paikkansa. Liiketoimintaympäristön ja yhteistyökumppanien muuttuessa vauhdilla ainoa tapa pärjätä on ymmärtää muutoksen suuntaa.

#idänihme-podcastin tavoitteena on host Ding Man ja asiantuntijavieraiden voimin tuoda esille monipuolisesti näkemyksiä Kiinasta. Aiheina käsitellään sekä ajankohtasia että yleisemmin “Doing business in China” -tyyppisiä teemoja.

Tervetuloa #idänihme-podcastin viidenteen jaksoon. Jälleen on torstai, ja mahtavaa että olet kuuntelija löytäny meidän pariin.

Viime jaksossa päädyimme Tynkkysen Eijan kanssa siihen, että pk-yrityksen ei tarvitse todellakaan osata kaikkea itse taikka tehdä itse toimintoja yksin Kiinassa. Julkisten sektoreiden neuvontapalveluiden lisäksi on joukko asiantuntevia konsultteja tukemaan kumppanien etsinnässä, hankinnoissa taikka henkilöstö-asioissa. Tänään meillä on vieraanamme Lasse Liukkonen, PRD Groupin toimitusjohtaja, joka on auttanu useita kymmeniä suomalaisia yrityksiä eri tilanteissa Kiinassa. Keskustellaan tänään Lassen kanssa liikesuhteiden muodostamisesta Kiinassa ja yhteistyön eri muodoista.

Olen siis houstisi Ding Ma, ja tervetuloa mukaan #idänihme-podcastiin!

Tervetuloa Lasse! Asut Guangzhoussa Etelä-Kiinassa ja toimit PRD Groupin toimitusjohtajana. Vapaa-ajalla toimit myös Etelä-Kiinan suomalaisen kauppayhdistyksen puheenjohtajana. Miten kauan oot ollu Kiinassa ja millainen suomalaisyhteisö on siellä Etelä-Kiinassa?

Lasse Liukkonen:

Joo, mä oon tullu Kiinaan, tarkemmin sanottuna Hongkongiin 2006-vuoden loppupuolella. Sen jälkeen mä oon täällä ollutkin aika lailla koko ajan, siis Hongkongissa ja sittemmin täällä manner-Kiinan puolella Guangzhoussa. Mä tulin Hongkongiin aikoinaan ihan työharjotteluun ja jäin sitten niille teille. Siinä jossain vaiheessa oli semmonen pieni paussi, että kävin Suomessa hoitamassa tutkinnon loppuun asti, mutta muuten olen sitten täällä ollut. Paljonkohan siinä nyt on vuosia vierinyt, onks siinä nyt 14 tai sinne päin, mutta pieni tovi täällä on vierähtäny, vaikka koskaan en aatellu täällä pidempää aikaa olla, että tulin vaan ihan poikkeamaan. Suomalaisyhteisö täällä Etelä-Kiinassa, mä jakaisin tavallaan suomalaisyhteisön täällä kahteen osaan. Hongkong ja sitten tää Etelä-Kiina manner-Kiinan puolella, Hongkonghan on tää erikoishallintoalue, missä on omat lait ja siinä on ihan oikea raja välissä, niin ne sekottuu aika vähän, mikä on hirvee sääli. Tällä hetkellä ne ei sekotu ollenkaan, kun on nää matkustusrajotukset päällä. Hongkongissa on ollu mun mielestä jotain 100-200 suomalaista aiemmin, ja Etelä-Kiinassa, niin siitä lukumäärästä ei oo oikeestaan kenelläkään tietoa, varsinkaan sen jälkeen kun konsulaatti suljettiin tuolla 2011-2012 paikkeilla. Mutta ennen tota koronavirussysteemiä, niin meillä oli semmonen arvio, että olis ollu 150 suomalaista aina kerrallaan tällä alueella, sisältäen tämmöset pidemmän ajan suomalaiset ja sitten myös vaihdossa olevat suomalaiset. Tämmösenä nyrkkisääntönä, että kolmasosa on ollu Guangzhoussa, kolmasosa Shenzenissä ja sitten kolmasosa ripotellen ympäriinsä, Dongguan ja Zhuhai ja Zongshan, mitä näitä nyt täällä on.

Ding Ma:

Ihan merkittävä luku kuitenkin. Muistan itse, että olen myös poistunu tästä Etelä-Kiinan suomalaisten vahvuudesta 2017 kun palasiin Suomeen Shenzenistä. Olet Lasse perustanu oman firman Kiinaan, ja PRD Group tarjoaa muun muassa yritysten perustamiskonsultointia ja partnerihakupalveluita asiakkaille Kiinassa. On itse asias aika kiinnostava kuulla tälläsenä poikkeusaikana, että miten korona on vaikuttanu liiketoimintaympäristöön ja toisaalta ihan teidän ydinliiketoimintaan.

Lasse Liukkonen:

Helpompi osuus on ehkä tää, että miten se on vaikuttanu meidän liiketoimintaan. Ei oikeastaan mitenkään. Täällä Kiinan sisällähän kaikki on toiminu suhtkoht normaalisti koko ajan, että se on ainoastaan ollu toi rajan ylittävä matkustus, mikä on vaikeutunu tai estyny kokonaan. Ja meidän yrityksen liiketoiminta on lähtökohtasesti perustettu siten, että se pystyy toimimaan kaikissa tilanteissa ja kaikkina vuodenaikoina, jopa kellon ympäri. Eli periaatteessa pystytään paikkaa vaihtamaan hyvinkin joustavasti, ihan siitä syystä että alkuaikana huomattiin, että aina jos toimiston avas jonnekin, niin se oli aina väärä paikka, että se olis pitäny sitte jonnekin muualle perustaa. Sitten todettiin, että parempi että pistää niin paljon sähköseks ku mahdollista ja ei mitään pöytä tietokoneita, vaan läppäreitä, ja kaikkee tämmöstä. Että voi mies ja salkku -joukot komentaa seuraavaan paikkaan aina tilanteen vaatiessa.

Mutta sitten meidän asiakkaisiin, tai yleensäkin muihin suomalaisiin ja ulkomaalaisiin yrityksiin, jotka Kiinassa toimii, niin totta kai tää korona on vaikuttanu erilailla. Joillakin toiminta on keskeytyny kokonaan tai toisilla on mennyt todella hyvin. Että se skaala on kanssa tosi laaja, ihan yrityksestä toiseen riippuen, mutta yleisesti voi sanoa, että monet kiinalaiset asiakkaat tai kaikki yritykset koko maailmassa pisti hankinnat jäihin. Mihinkään ei käytetty rahaa ellei ollu pakko, ja tosi paljon oli semmosta, että katsotaan ja odotellaan että mitä tapahtuu. Mutta se vaihe on kiinalaisilla yrityksillä menny jo kuukausia sitten ohitte, eli täällä on ihan täys pöhinä ollu koko ajan. Miten sitte suomalaiset yritykset on toiminut tai jättäneet toimimatta, niin ehkä harmillisin reagointitapa on ollu se, että ei olla tehty mitään. Että on voivoteltu, että on tää korona ja ei pysty matkustaan, niin sitten ei tehdäkään mitään. Se on mun mielestä tosi väärä tapa ja huono ajattelutapa muutenkin, että aina voi jotain tehdä. Ja jos joku juttu ei toimi millä on aiemmin toimittu, niin sitten pitää löytää uusia tapoja. Ja monet suomalaiset tai kaikenmaalaiset yritykset on totta kai löytäneetkin uusia toimintatapoja, niinku nää nettipalaverit on paljon yleisempiä ja toimivat paljon paremmin kuin aiemmin edes aateltiin. Että kyllä aina pitää tilanteeseen sopeutua ja etsiä niitä vaihtoehtosia reittejä, kuinka sitten saadaan asioita puskettua eteenpäin. Koska sitten kun tää matkustus vapautuu, niin ne jotka on valmistellu ja tehny jotain tänä aikana, niin niillä on sitten etumatkaa.

Ding Ma:

Erittäin hyviä pointteja, ja tuntuu tää monipaikkaisuus, kun on korona-aikana ollu sellanen trendisana, niin se on ainakin ollu teidän yritykses jo pitkään tiedossa tälläsenä liiketoiminnan mallina.

Mennään seuraavaksi päivän aiheeseen ja aloitetaan bisnessuhteiden luomisella Kiinassa. Vuosien varrella monet Kiina-asiantuntijat ovat painottanet *guanxin* tärkeyttä Kiinassa. Paljon on puhuttu guanxista, joka tarkoittaa ”suhdetta”, ei mitään ehkä sen kummallisempaa mystiikkaa.

Miten määrittelet Lassi guanxin ja miten tärkeänä pidät sitä bisnessuhteiden luomisessa Kiinassa?

Lasse Liukkonen:

Ensinnäkin mun mielestä oli hyvä kun mainitsit sen mystiikan, että Kiina-bisnes ei ole mitään mystiikkaa, vaan se on ihan kansainvälistä liiketoimintaa tietyssä maassa. Guanxi on tää yks esimerkki, jolla on sitä koitettu mystifioida, mutta se on erittäin paljon väärinymmärretty, mun mielestä jopa kiinalaisten keskuudessa, ja ehkä jopa tarkotuksellisesti. Sillä voidaan pönkittää omaa tärkeyttä, varsinkin sellasen henkilön kohdalla, joka ei tunne Kiinan liiketoimintaa. Kaikki kiinalaisethan eivät tunne esimerkiks presidenttiä tai kaikilla ei ole kontakteja kaikilla aloilla kaikissa provinsseissa. Jos mennään tohon mun määritelmään guanxista, joka voi olla täysin pielessäkin tai sitten ei, mutta se on ensinnäkin verkosto, tiivis verkosto, pitkäaikanen verkosto, jonka rakentaminen vie aikaa ja rahaa. Siellä tehdään palveluksia toisille, katotaan hyvin tarkkaan että nää palvelukset pysyy balanssissa, että mä jeesaan sua yhtä paljon ku sä jeesaat mua. Ei saa jäädä velkaa kumpaankaan suuntaan. Eikä se ikinä perustu yhteen henkilöön, että mä tunnen yhden henkilön jostain paikasta, niin sitten mulla on guanxi muka siihen paikkaan, mun mielestä ei. Sillon siellä on kontakti, mutta jos se tyyppi vaihtaa paikkaa, niin sitten yhtäkkiä ei ookaan enää guanxia. Eli tää guanxi on mun mielestä semmonen pidempikestonen ja vakaampi, jäykempi verkosto kuin tämmöset länsimaalaisille tutut verkostot, jotka on hyvin tämmösiä dynaamisia ja muuttuu koko ajan, vaihtuu.

Se on kiinalaisille erittäin hyödyllinen ja tärkeä ja jopa välttämätön tapa tehdä bisnestä, tai ei pelkästään bisnestä, vaan ihan henkilökohtasia suhteitakin hoitaa ja koulujuttuja tai mitä ikinä. Mutta mä itse uskon, että länsimaalainen ei voi oikeasta saada samanlaista guanxia kuin kiinalaiset, ja mun mielestä se on hyvä juttu. Meillä on omat tapamme ja kiinalaisilla on omat tapansa, ja molemmat voi toimia ihan yhtä hyvin. Mä annan esimerkin tosta kiinalaisten guanxi vastaan suomalaisten verkostot. Mä tapasin pari viikkoa sitten ja keskustelin sekä Guangzhoun että Shenzenin pormestareiden kanssa, ja sinne mä pääsin juttusille ihan sillä, että olen kauppayhdistyksen puheenjohtajana ja menin lähettilään mukana. Tälläseen ei oo kiinalaisilla mahdollisuutta, mutta heillä sitten voi olla tällänen guanxi, jolla he omia reittejään pitkin pääsevät vastaavaan tilanteeseen. Sillonhan molemmat tavat toimivat.

Ding Ma:

Tosi hyvä pointti, ja nimenomaan ehkä tykkään tosi paljon myös sun määritelmästä tästä guanxista, että olen siitä hyvinkin samaa mieltä. Ja ehkä lohdullista myös tietää, että suomalaisilla ei tarvi olla kiinalaista guanxita, joka ehkä taas perustuu siihen sukulaisuusverkostoon tai samasta paikkakunnasta tulevien joukkojen keskinäiseen synergiaan, koska sellaistahan ei ole luontevaa ulkomaalaisella luoda Kiinassa.

Lasse Liukkonen:

Voisin vielä vähän jatkaa tosta henkilökohtasista suhteista. Esimerkiks kun on häitä ja hautajaisia ja erilaisia perhejuhlia, niin se on tosi tarkkaa, että se guanxi ja suhteet pysyy kunnossa, ja se on tosi raskasta kiinalaisille. Munhan ei tarvii siitä välittää, kun mä oon tyhmä länsimaalainen, joka ei tiedä mistään mitään. Mutta se, että jos joku antaa uudelle lapselle lahjan, niin se pitää merkata muistiin, että muistaa sitten aikanaan antaa samanlaisen lahjan takasin. Se luonnostaan onnistuu paikallisilta, mutta ei ulkomaalaiset tämmösiä tiedä ja osaa, eikä pystykään sitte hoitamaan.

Ding Ma:

Juuri näin, et tietynlaisen balanssin säilyttäminen niin palvelujen antamisessa kuin sitten vaikka näiden häärahojen antamisessa. Mutta jos mietitään kuitenkin suomalaisten pk-yritysten näkökulmasta, niin jos ei päästä ihan luomaan guanxita, niin miten päästä alkuun niin sanotun kontaktin luomisessa kiinalaisen kumppanin kanssa?

Lasse Liukkonen:

Nää kontaktit on mun mielestä erittäin helppoja luoda, koska se kontakti, niin sehän voi olla hyvinkin kevyt kontakti. Jos käyntikortin vaihtaminen ei luo guanxia, niin se luo kuitenkin kontaktin. Kontaktin voi tänä päivänä luoda ihan puhelimella, sähköpostilla ja ihan millä vaan. Kiinassahan se totta kai toimii parhaiten WeChatilla, mitä monet suomalaiset tai länsimaalaiset ei edes tunne. Mutta se kontakti on se helppo osuus. Ulkomaalaisena sitä on erilainen kuin 1,4 miljardia muuta ihmistä täällä, eli se on yks valttikortti mitä minä käytän ihan häpeilemättä hyväkseni. Koska jälleen kiinalaisilla on omat tapansa ja mul on omat tapani, ja niillä korteilla pelataan mitkä on käteen jaettu. Se että kun kontakti on syntyny, niin siitähän se sitten alkaa. Ja miten se jatkuu, niin ehkä mun mielestä tärkeintä on tavoitteellisuus, että tietää omat tavoitteet, että mitä itse haluaa. Jos mennään vaan juttelee, että mitäköhän sais aikaseks, niin yleensä se ei johda mihinkään. Joku semmonen konkreettinen tavoite, se voi olla hyvin erilainen tavoite tilanteesta riippuen, niin kyllä se vie aina johonki tiettyyn suuntaan. Ja siit on helpompi keskustella ja se on helpommin ymmärrettäväki.

Ding Ma:

Varmasti tässä tulee tällänen pragmaattisuus, joka on sekä meille suomalaisille hyvin luonteva että taas toisaalta myös kiinalaisille.

Lasse Liukkonen:

Joo. Semmonen höttö, niin se ei kyllä kummallekaan sovi, eikä semmosen pitäs oikeestaan bisnekseen kuuluakaan. Monet lähtee vaikka messuille katselemaan, niin se on vähä niinku turismia mun silmissä. Eikä turismissa mitään pahaa oo, mutta ei pidä pettyä sitten jos ei jää käteen mitään. Että miten voi epäonnistua jos ei oo ollu mitään tavoitettakaan.

Ding Ma:

Niin, tai jos jää käteen iso pino käyntikortteja, joista ei sitten myöskään ole hyötyä.

Lasse Liukkonen:

Kyllä. Ja tää on, mitä mä kanssa toitotan varsinki messujen kohdalla, että mitä tapahtuu ennen messuja tai jälkeen messujen on ihan yhtä tärkeetä ku siellä paikan päällä. Ja jälleen korostan sitä, että se käyntikortti ja se guanxi. Itse kun päädyin Hongkongiin silloin 2006, niin sehän oli hirveen jännittävää ku sai käyntikortteja ihmisiltä, tai en mä ollu ennen käyntikortteja suunnilleen nähnykään. Ja sitten isoja titteleitä ja kaikkee, niin sitä oli, että noni, nyt sitä ollaan piireissä ja tää on nyt se guanxi. Mutta ei se sitten vissiin ollukaan niin.

Ding Ma:

Kyllä, hyvä pointti.

Kun puhutaan kiinalaisen yhteistyökumppanuuden solmimisesta, niin skaala on aika laaja. Yleisimmin puhutaan hankinnan tekemisestä Kiinasta, jolloin ehkä tälläsen sitoutumisen taso on aika alhanen. Ja toki kumppanuuden syventyessä puhutaan edustusagentin löytämisestä, ja ehkä vielä syvemmällä yhteistyötasolla kenties yhteisyrityksen perustamisesta ja sellasen kumppanin löytämisestä.

Aloitetaan löyhemmästä päästä, eli miten sourcataan, miten tehdään hankintoja Kiinasta. Usein itsekin saan tuttavalta pyyntöjä, että haluan löytää Kiinast tehtaita, jotka tuottavat kaipaamaani tuotetta, ja siellähän valmistetaan kaikkea halvalla, ja sä Ding ku osaat kiinaa, nii auttaisitko. Lasse, teille tulee yritykselle paljon kysymyksiä ja toimeksiantoja liittyen hankintoihin Kiinasta. Mitä ostetaan täl hetkellä eniten Kiinasta? Tai mitä teiltä ostetaan eniten Kiinasta tai teidän kautta?

Lasse Liukkonen:

Yllättäen tässä vuoden sisään on ostettu kaikkein eniten maskeja ja tähän koronajuttuun liittyviä asioita. Se oli kanssa sillon ihan alussa, vuosi sitten tammikuussa, niin meiltä kiinalaiset kyseli paljon että kuinka voitas auttaa ostamaan maskeja, tarvikkeita Euroopasta. Se oli hullua aikaa, ja tosi paljon tämmösinä kriisiaikoina kriisituotteissa, niin siellä on tosi paljon huijareita liikenteessä, mikä nyt sitten Suomenki mediassa laajasti uutisoitiin. Mä haluan siitäkin muistuttaa, että tää Huoltovarmuuskeskus, niin nehän ei ostanu maskeja kiinalaiselta yritykseltä, tai ei mun mielestä edes ostanu Kiinasta, vaikka ne Guangzhousta käytännössä lähti. Ne osti suomalaisilta, virolaisilta henkilöiltä ja mitään tarkastamatta. Se oli ehkä se väärin tapa. Mutta jos mennään maskeista ja näistä koronajutuista sitten muualle, niin paljon ostetaan ainaki meidän kautta elektroniikkaa, urheiluvälineitä ja erilaisia kodinsisustukseen liittyviä juttuja. Sitten on jotain laukkuja, kasseja ja kaikkee pienempiä tämmösiä tuoteryhmiä, mutta noi nyt tulee ensimmäisenä mieleen.

Ding Ma:

Joo. Tosta maskihankinnasta tuleeki mieleen tälläinen kysymys, että miten hankintaprosessi yleensä lähtee liikkeelle? Käykö asiakas ensin googlettamassa, tai ehkä jos on Kiinassa niin joutuu käyttämään Baiduta, eli baiduttamassa haluamiaan tuotteita vai miten se prosessi käytännös toimii?

Lasse Liukkonen:

Se vähän riippuu. Jos nyt kun puhuttiin maskeista, niin ne oli poikkeuksellinen tuoteryhmä sikäli, että oli kiire ja ei ollu kuljetuskapasiteettia, ja niitä osti henkilöt, jotka ei ollut ehkä normaalisti tottuneet tekemään hankintaa ollenkaan. Eli se meni vähä semmoseks sähläämiseks tai paljonki sähläämiseks, että se on vähä huono oppikirjaesimerkki. Mutta jos lähetään tämmösestä keskivertoasiakkaasta, joka on pieni tai keskikokonen suomalainen firma. Me aika usein neuvotaan ne alibaba.com-sivustolle, jossa on valtava määrä kiinalaisia tehtaita ja sitten tämmösiä tuonti- ja vientiyrityksiä. Sieltä löytyy ihan kaikki maailman tuotteet, ja yleensä ei oo haaste löytää tuotteen tarjoajia. Sitten että kun niitä aletaan tutkimaan vähän tarkemmin, että uskaltaako niitä tilata tai pystyykö ne toimittaa sitä haluttua tuotetta, niin siinä vaiheessa ne haasteet tulevat sitten näkyville. Me tarjotaan myös tuotteiden hakupalvelua, että etsitään toimittajia, mutta aika harva yritys on halukas maksamaan siitä. Mehän ei olla trading-yritys tai tuonti- ja vientiyritys, vaan me ollaan konsulttifirma. Eli me laskutetaan siitä palvelusta, eikä siitä että myytäis tavara. Se on se meidän lähtökohta, ja tän takia me ollaan neuvottu sinne alibaba.com-sivustollae. Niitä on muitakin vastaavia sivustoja, mutta tää on ehkä se tunnetuin.

Sitte ku on löytyny niitä sopivannäkösiä, yleensä asiakas sanoo että tämmöset löyty, niin sitten me aletaan tsekkaamaan että näyttääkö ne meidän mielestä hyvältä. Että ihan silmämääräsesti näkee usein, että ton kanssa ei kannata edes puhelua soittaa, ja sitten aletaan tsekkaamaan kaupparekisteritietoja ja pyydetään tarjouksia ja tämmöstä. Siinäki auttaa tosi paljon pelisilmä, että kun ollaan tätä hommaa tehty pitkän aikaa, niin näkee semmosia juttuja mitä asiaan vihkiytymätön ei taas tunnista. Esimerkiks tää puhelinnumeron suuntanumero täsmää osotteeseen tai jopa kännykkänumero vastaa sen tehtaan sijaintia, koska kiinalaisen kännykkänumeron rekisteröintipaikanki saa selville hyvinki helposti. Niin kaikkia tämmösiä pikkuyksityiskohtia tarkkaillaan koko ajan, että niistä haistaa sitten että minkälainen meininki on kyseessä. Sitten lopulta yleensä mennään paikan päälle katsomaan, että onko siellä oikeasti oikea firma, ja se alkuperäinen liiketoimintalisenssi seinällä pitää olla.

Ding Ma:

Tosi hyvä kuulla. Nää on varmasti niitä keinoja mitä ehkä, sanotaan, kokemattoman pk-yrityksen yrittäjä Suomessa ei ehkä osaa suoraan, ja siihen varmasti tarvitaan nimenomaan apua.

Lasse Liukkonen:

Siinä toi osaaminen on yks juttu, ja sitten toinen ongelma on suomalaisten sinisilmäisyys. Jos kiinalainen ostaa kiinalaisilta tai keneltä tahansa, niin kiinalainen kyllä tarkastaa erittäin huolellisesti että tavara on kunnossa, ja raha ei vaihda omistajaa ennen kuin siitä on jonkinlainen takuu ja varmuus olemassa. Mutta sitten suomalaisilla tuntuu olevan niin kova luotto, että mitään tarkastamatta ja näkemättä lähetetään isoja summia rahaa 8000 kilometrin päähän. Näitä tapauksia on valitettavasti ollu paljon, mikä ei tarkota sitä että kiinalaiset yritykset sinällään olis epärehellisempiä ku muunkaanmaalaiset, mutta isoon maahan mahtuu myös iso määrä huijareita, vaikka suhteellisesti niitä ei oliskaan suurta määrää. Mutta huijarit löytää aina höynäytettävät, että ostaja varokoon.

Ding Ma:

Juuri näin. Miten arvioit, että kun suomalaisten hankintamääräthän on yleensä aika pieniä tai kuitenkin aika vaatimattomia Kiinan skaalassa katsottuna, niin miten kiinalainen myyjätaho suhtautuu siihen? Ja saako palvelua pienestä kauppasummasta huolimatta?

Lasse Liukkonen:

Se on totta, että Suomi on pieni paikka ja määrät on yleensä pieniä. Kiinassa usein alotetaan puhumaan kontillisesta tavaraa, tuntuu että se on aina se kontti, olkoon tavara mikä tahansa. Kyllä se yleensä järjestyy, että tavaraa saadaan liikkeelle. Ja paljon siinä auttaa se, että mennään oikeasti sinne paikan päälle juttelemaan kuin että lähetetään sähköposti että voitteko lähettää pienen määrän. Se on vaikeempi myyjälle sanoa päin kasvoja, että ei me haluta sun kanssa tehdä liiketoimintaa, kuin että jättää vastaamatta sähköpostiin tai sanoo että ei onnistu. Toinen on sitten se, että aina ei tarvi ostaa siltä tehtaalta suoraan, että voi ostaa myös tuonti- ja vientifirmalta tai erilaisilta agenteilta. Että ei sitä hintaa aina pidä puristaa pennilleen minimiin, eikä aina voikaan. Myös kannattaa miettiä sitä, että ei Kiina oo aina automaattisesti edullisin paikka. Se edullisin paikka saattaa löytyä ihan jopa Suomesta paikallisesta liikkeestä, kun puhutaan pienestä määrästä. Ja sillon on myös totta kai riskit paljon pienemmät, kun voi käydä paikan päällä ja on sitten Suomen lainsäädännön turvat ja takuut.

Ding Ma:

Erittäin hyvät pointit. Mennään seuraavaksi seuraavalle tasolle. Jos pitää löytää jakelijoita tai myyntiedustajia Kiinasta omille tuotteille ja palveluille, niin miten partnerihaku suoritetaan Kiinassa?

Lasse Liukkonen:

Hyvin samalla tapaa kuin myyjienkin etsintä tai tehtaiden etsintä, tai oikeastaan mikä tahansa Kiinasta. Kiinassa nää luvut on niin valtavia aina, niin ne pitää saada pienennettyä, supistettua semmoseen määrään jota pystyy hallitsemaan. Erilaisissa hakupalveluissa se tarkottaa sitä, että ensin etsitään semmonen iso määrä juurikaan tsekkaamatta että mitä nyt haaviin tarttuu, ja sitten aletaan käymään niitä taso kerrallaan läpi, että aina mennään pienempiin yksityiskohtiin. Sitten lopulta siellä on kourallinen jäljellä, ja niiden kanssa sitten alotetaan neuvottelut tai mennään tapaamaan paikan päälle tai mitä sitten tehdäänkään. Mutta aina suuresta määrästä pienempään määrään mennään ja koko ajan toiminta muuttuu huolellisemmaks kun siinä prosessissa mennään eteenpäin.

Ding Ma:

Paljon on myös sanottu, että ei kannata jakaa markkinan yksinoikeuksia yksittäiselle edustajalle Kiinassa. Miten arvioisit tätä neuvoa, onko se vielä ajankohtainen, tai ylipäätään sen paikkansapitävyydestä?

Lasse Liukkonen:

Se on ihan hyvä neuvo edelleenki. Tässäkin voi puhua tavoitteista, että olkoon sillä edustajalla minkälaiset valtuudet tai toimialueet tai mitä tahansa, niin joku tavote pitää olla asetettu. Ja jos ei se toteudu, niin sitten tästä edustajasta pitää päästä eroon. Ja se tapahtuu ihan sopimusteitse, että Kiinassakin sopimukset on erittäin tärkeitä, sanoi kuka mitä tahansa. Että tää ei oo enää mikään villi itä, että sopimuksilla saa oikeutta ihan oikeasti. Paljon jotku, varsinki kiinalaiset itse ja vanhan kaartin Kiina-konsultit sanoo, että sopimukset ei merkkaa mitään. Mutta annas olla kun tulee joku kiista kiinalaisen kanssa, niin mä takaan sulle, että ensimmäisenä se kaivaa sopimuksen esiin ja näyttää että sä oot rikkonu sopimusta. Siinä on ihan turha sanoo, että ei sopimukset Kiinassa merkkaa mitään.

Ding Ma:

Joo, ehkä tälläisten guanxi-suhteiden lisäksi musta valkosella paperilla, mitä siellä sopimuksessa lukee, niin se merkitsee aika paljon.

Lasse Liukkonen:

Kyllä, kyllä. Ja pitää käyttää kaikkia keinoja mitä on pakissa. Jos on guanxia, niin hyvä juttu. Ja jos on tarkkailupaikalla, niin vielä parempi juttu. Ja jos on vielä sopimuksetkin kunnossa, niin sitten voi olla turvallisin mielin, että ei tarvi jäädä yhden keinon varaan.

Ding Ma:

Kyllä. Onko Lasse sulla muita neuvoja partnerihakuun?

Lasse Liukkonen:

Partnereita sitten löytyy totta kai erilaisten verkostojen ja guanxin kautta. Ja sitten totta kai myös ihan googlettamalla tai baiduttamalla kiinan kielellä. Läetystöt, kauppakamarit, yhdistykset, viranomaiset, tutut, kaverit, kiinalaiset, sukulaiset, ihan mistä vaan. Mutta siinäkin täytyy olla semmonen taas tavoite, että minkälaista partneria ollaan etsimässä, mitä siltä partnerilta kaivataan. Taas jos lähtee etsimään vaan partneria, että aletaas tekeee Kiina-bisnestä, tarvitaan siihen partneri, ja sitte vaan aletaan etsimään. Niin joko sitä ei löydy tai sitten löytyy hirvee määrä tosi erilaisia muka potentiaalisia partnereita, vaikka niistä ei oikeesti oliskaan semmosta hyötyä mikä olis tarpeellista. Eli ensin pitää miettiä, että minkälainen partneri tarvitaan ja sitten alkaa käymään näitä erilaisia verkostoja ja työkaluja käyttäen sitten, että miten se paras partneri löytyy. Eikä ikinä pidä tavallaan lähtee ja neuvotella vaan yhden partnerikandidaatin kanssa, eikä pidä lentää Suomesta Kiinaan tapaamaan yhtä firmaa. Täällä on valinnanvaraa, niin tsekkaa sitten samalla kolme tai muutaman, tai mitä nyt sitten tsekkaakaan.

Ding Ma:

Joo, eli ei ainakaan heti laiteta kaikkia munia yhteen koriin. Mennään vielä ehkä seuraavalle tasolle, jossa perustetaan yritystä. Sitähän voi perustaa ulkomaalaisomisteisena yrityksenä itse tai hakea siihen yhteistyökumppania, eli perustetaan yhteisyritystä kiinalaiskumppanin kanssa. Miten varmistetaan kumppanin luotettavuus tässä tapauksessa?

Lasse Liukkonen:

Mun mielestä kumppanin luotettavuutta ei ikinä pysty tarkastamaan etukäteen, koska luotettavuus selviää vasta ajan kuluessa. Totta kai voi tarkastaa, että millanen se potentiaalinen kumppani on ollut aiemmin, mutta historiahan ei ole mikään tae tulevasta. Eli voi olla vaikka kuinka kiva ja tuttu ja vuosien takaakin paras kaveri ja ammattimainen ja näin edes päin, mutta kaikenlaista sattuu ja siihen pitää varautua. Sitä pitää myöskin valvoa koko ajan ja olla aktiivinen. Eli ei pidä silleen, että valitaan joku kumppani vaikka kuinka huolellisesti ja sitten tavallaan jätetään se oman onnen nojaan tekemään mitä sitten tekeekään, ja aatella että “se on meidän kumppani, kyllä se hoitaa”, ja “se on kiinalainen, se hoitaa”. Tai ei sen tarvi olla kiinalainenkaan, ku se voi olla että “se on suomalainen, kyllä se hoitaa”. Mutta pitää kontrolli olla olemassa ja oikeesti kiinnostus että mitä täällä 8000 kilometrin päässä tapahtuu. Ja pitää saada hyviä selvityksiä ja vastauksia kysymyksiin. Ja jos aina vastaus on että “no Kiinassa nyt on tämmöstä” tai että “these things happen in China”, nii sitten on joku tosi pielessä. Se on kanssa semmonen klassikkovastaus, jolla pystyy huijaamaan tyhmää suomalaista, joka ei tiedä että miten täällä oikeesti toimitaan. Osana mun näitä mun yrityspalveluja, ku mä tosiaan perustan yrityksiä Kiinaan ja hoidan niiden hallintoa, niin osana on sitte myös sotkujen siivoaminen. Että ulkomaalaisille on sitte sanottu monta vuotta, että ei ku tää on ihan normaalia Kiinassa, ja sitten jossain vaiheessa niillä on palanu pinna tai että ei voi olla näin enää, nyt maksaa liikaa ja mikään ei toimi. Sitten ne pyytää multa apua ja mä meen kattomaan tilannetta ja mä toteen et ei tää oo normaalia, tää on laitonta, näin ei toimi ulkomaalaisomistajat Kiinassa eikä kiinalaiset yritykset Kiinassa. Nii sitte ne on vaa että “aijaa”. Mistähän he voivat sitä tietää. Mutta aina pitää asioihin saada joku tarkka vastaus. Ja kyllä se pitää jollain lailla kansainvälistä käytäntöä ja järkeä noudattaa, että ei aina voi olla vaa että “tää nyt on tämmöstä”.

Tässäkin perusta on tärkee, eli miten yritys perustetaan, mitkä sopimukset on, ja että se pohjatyö on tehty kunnolla. Ja aina pitää varautua siihen, että vaikka nyt ollaan parhaita kavereita, niin että mitäs sitten ku sukset menee ristiin. Sitä tapahtuu aika usein. Ja asiat on helppoja kun ollaan innostuneita, että nyt lähetään tekemään yhdessä miljoonabisnestä. Siinä vaiheessa kun rahaa alkaa tulemaan sitten miljoonia vaikka, tai toisaalta rahaa ei sitten tuukaan yhtään, niin siin on sitten kaverisuhteet koetuksella. Sitten ollaan silleen että “no kyllähän minä olen tehny melkein kaiken ja sä et oo tehny yhtään mitään”. Tämmösissä kiistatilanteissa pitää päästä eteenpäin tai muuten se yritys menee jumiin eikä pysty tekemään yhtään mitään.

Ding Ma:

Joo, eli huolellisesti tehdyt sopimukset ovat jälleen arvossa tässäkin suhteessa.

Lasse Liukkonen:  
Kyllä, kyllä. Ja sopimuksissa se, että ei niillä tarvi mennä käräjille aina. Vaan että jos on epäselvä tilanne, niin voi sitten vilkasta että mitäs tuli sovittua. Eikä sillee, että “eiks meillä ollu puhetta tästä, no oli puhetta mutta ei me mitään sovittu”. Mustaa valkoselle, niin sitten ei tarvi mennä käräjillekää.

Ding Ma:

Kyllä. Puhuit äsken näistä yritysten siivoamisesta, niin tuleeko sulle mieleen näitä epäonnistuneita esimerkkejä? Ja ehkä vielä enemmän, että mitä niistä voi oppia?

Lasse Liukkonen:  
Kyllä niitä esimerkkejä riittäs valitettavan paljonkin. Yleensä mun mielestä syypää on yleensä se ulkomaalainen osapuoli kuin että kiinalaiset olis huijannu. Siellä on usein ihan rehellistä osaamattomuutta. Ensinnäkin suomalaisilta yrityksiltä, joilla ei oo mitään kokemusta Kiinasta, tai sitten heidän joltain suomalaiselta kumppanilta tai konsultilta, joka voi olla tosi huippu omalla alallaan, vaikka sourcingissa, hankinnassa, mutta ei se tarkota sitä, että se osais kaiken mitä Kiinassa voi tapahtua ja tehdä. Tääl on mun mielestä aika vähän ihmisiä, puhun nyt suomalaisista, jotka osaa käytännössä tämmöstä yrityksen pyörittämiseen liittyvää juridiikkaa tai yrityksen perustamiseen liittyvää juridiikkaa. Koska eihän semmosta tietoa kerry itsestään, ellei siihen on erikoistunu. Meidän yritys on erikoistunu nimenomaan yritysten perustamiseen ja tähän hallintohommaan, niin me osataan sitten tää hyvin. Sitten taas löytyy paljon asioita, joista meillä ei oo mitään hajua, eikä me sitten semmosiin ryhdytäkään.

Ding Ma:

Joo, kiitos. Vielä tälläinen ekstrakysymys tähän loppuun. Mitä kiinalaiset arvostavat meissä suomalaisissa eniten bisnesyhteistyössä?

Lasse Liukkonen:

Ensinnäkin suomalaiset ei oo kovin tunnettuja Kiinassa, ja mä luulen että ei olla kovin tunnettuja oikeestaan missään muuallakaan. Täällä jos kiinalainen tuntee Suomen, nii se on sitten Nokia, joulupukki, Angry Birds, koulutuksen taso tai revontulet. Mutta ne on semmosia yksittäisiä asioita, ne on lukenu jonkun lehtiartikkelin tai jotain tämmöstä. Eilen olin yhellä paikallisen hallinnon dinnerillä, nii siellä sitten yks päällikkömies oli kuullu että Suomessahan naiset ja miehet, ihan tuntemattomat, ne käy yhdessä suihkussa.

Ding Ma:

[nauraa]

Lasse Liukkonen:

Mun piti alkaa sitä sitte korjaamaan ja vähä availemaan, että ei ihan riettaan kansan mainetta saada. Lähtökohtasestihan kiinalainen näkee suomalaisessa Matti Meikäläisessä, valkosessa mielessä amerikkalaisen tai englantilaisen. Esimerkiks se tulee yllätyksenä usein, että Suomessa puhutaan suomea eikä englantia. Se on hyvä siinä alkukeskustelujen ja lämmittelyjen aikana puhuaki, että mikä se Suomi on millasia me ollaan. Sen jälkeen sitten päästään tavallaan siihen luontevaan seurusteluyhteyteen. Se mun mielestä toimii hyvin kiinalaisten ja suomalaisten välillä, että meillä suomalaisilla ei oo mitään semmosta maailmanvallottajan kaikkitietävää asennetta, ainakaan niin pahasti ku [naurahtaa] tietyillä kansallisuuksilla. Sitä kiinalaiset arvostaa. Että meitä verrataan, tai yleensäki länsimaalaisia, aina johonki Hollywoodin toimintasankariin tai rosvopolitiikkoon. Niin me ollaan aika tämmösiä tylsiä ja tavallisia, ja niihän useimmat ihmiset kaikkialla onkin. Siitähän se juttu sitte aukee ku aletaan puhumaa että minkälaista se arki on Suomessa tai Kiinassa.

Ding Ma:

Joo. Mut ehkä tavallaan tällänen suomalaisuuden eksotiikka, ku ollaan kuitenkin aika kaukana Kiinasta, niin ehkä toimii aika hyvänä icebreakerina. Ja jokainen suomalainen siel Kiinassa toimii toki myös Suomen brändilähettiläänä.

Lasse Liukkonen:

Kyllä. Ja sehän on hyvä keskustelunavaus vaikka kertoo siitä, että Suomessa koko maassa on viis miljoonaa ihmistä ja isoimmassa kaupungissa puoli miljoonaa. Sillä saa yleensä hyvät naurut aikaseks.

Ding Ma:

Kyllä, skaala on vähä erilainen. Kiitos Lasse, kiitos siitä että oot mukana tänään meillä jakamassa käytännöllisiä kokemuksia ja neuvoja paikan päältä Kiinasta. Mennään tähän jakson loppuun vielä jakson sanontaan.

Tälle jaksolle jakson sanonta on 知己知彼，百战百胜。Sanonta löytyy Sun Tzen Sodankäynnin taito -nimisestä kirjasta, ja suora käännös olisi, että “Tunne itsesi, tunne vastustajasi, niin voittosi ei ole vaarassa”. Bisnesyhteistyössä Kiinassa on, kuten muuallakin, kyseessä ihmisten välisestä yhteistyöstä. Ehkä tälläinen paras neuvo onkin, että ”tunne itsesi, tunne yhteistyökumppanisi ja tunne vastustajasi”.

Kiitos. Jatketaan pk-yrityksen tematiikalla ja mennään seuraavassa jaksossa siihen miten Kiinassa olevaa tytäryhtiötä johdetaan. Vieraanani on silloin Fiboxin Kiina-johtaja Pasi Pietarinen, jolla on yli kymmenen vuotta kokemusta toimimisesta suomalaisen, Kiinassa olevan tytäryhtiön johtotehtävissä.

Ota siis podcastimme tilaukseen Spotifyssä, Apple iTunesissa tai Google podcastissa. Luonnollisesti löydät kaikki jaksot myös Etelä-Karjalan liiton sivuilta www.ekarjala.fi.

Kiitos Lasse, ja oli hienoa saada sinut meille vieraaksi! Hyvät kuuntelijat, jätä meille palautettasi, mitä mieltä olet tästä jaksosta ja mitä toivot aiheeksi jatkossa.

Kiitos vielä podacastin mahdollistajille, Etelä-Karjalan liitolle, Euroopan aluekehitysrahaston EAKR-rahoitusintrumentille sekä Lappeenrannan paikalliselle yritykselle VMH Productionsille teknisestä toteutuksesta. Kiitos.

[musiikkia]