

Import av Minibrew från Nederländerna till Finland

Sandra Kronqvist

Examensarbete för tradenomexamen

Utbildningen Företagsekonomi

Vasa 2017



EXAMENSARBETE

Författare: Kronqvist Sandra
Utbildning och ort: Företagsekonomi Vasa
Inriktningsalternativ: Internationell handel
Handledare: Kjellman Anders

Titel: Import av Minibrew från Nederländerna till Finland

Datum: 13.4.2017

Sidantal: 40

Abstrakt

Det här examensarbetet handlar om att importera produkten Minibrew från Nederländerna till Finland. I arbetet kommer det fram hur det är att importera varor mellan två EU-länder dess positiva och negativa sidor, ger svar även på följande: Hur är det att handla mellan två EU-länder, logistik, import och inköpsprocess? Skulle det vara möjligt att starta småföretag och sälja denna produkt. Vad är det för produkt och finns det några svagheter, möjligheter, hot eller styrkor med denna produkt samt att importera denna produkt? Hur är affärskulturen i Nederländerna till skillnad från Finland.

Syftet med detta examensarbete var att analysera om denna produkt skulle ha en möjlighet att etableras här i Finland. Hur man skall få produkten från Nederländerna till Finland samt vad det har för fördelar med att produkten redan befinner sig inom EU.

De slutsatser som kommer fram i detta examensarbete är det positiva och negativa med att importera inom EU, produktens unikheter och kulturen inom Nederländerna.

Språk: svenska

Nyckelord: EU, produktimport, Minibrew, Nederländerna,

OPINNÄYTETYÖ

Tekijä: Kronqvist Sandra
Koulutus ja paikkakunta: Liiketalous, Vaasa
Suuntautumisvaihtoehto: Kansainvälinen kauppa
Ohjaaja: Kjellman Anders

Nimike: Minibrewin tuonti Alankomaista Suomeen

Päivämäärä: 13.4.2017

Sivumäärä: 40

Tiivistelmä

Tämä opinnäytetyö kertoo Minibrewin-tuotteen tuonnista Alankomaista Suomeen. Työssä selviää, millaista on tuoda tavaroita kahden EU-maan välillä, sekä hyvät että huonot puolet. Opinnäytetyö vastaa myös seuraaviin kysymyksiin: Millaista on käydä kauppaa kahden EU-maan välillä: logistiikka, tuonti ja ostoprosessi? Olisiko mahdollista perustaa pienyritys ja myydä tätä tuotetta? Mikä tuote tämä on ja löytyykö heikkouksia, mahdollisuuksia, uhkia tai vahvuuksia tuoda tämä tuote Suomeen? Millainen on yrityskulttuuri Hollannissa verrattuna Suomeen?

Tämän opinnäytetyön tarkoitus on analysoida olisiko tuote mahdollista vakiinnuttaa täällä Suomessa. Miten saataisiin tuote Hollannista Suomeen ja mitkä ovat edut, kun tuote on jo EU: ssa.

Opinnäytetyön päätelmät ovat hyvät ja huonot puolet koskien tuontia EU:n sisällä, tuotteen ainutlaatuisuus ja Alankomaiden kulttuuri.

Kieli: ruotsi

Avainsanat: EU, tuotteen tuonti, Minibrew, Alankomaat,

BACHELOR'S THESIS

Author: Kronqvist Sandra
Degree Programme: Business Administration Vaasa
Specialization: International Business
Supervisor(s): Kjellman Anders

Title: Import of Minibrew from Netherlands to Finland

Date: 13.4.2017

Number of pages: 40

Abstract

This Bachelor's thesis is about how to import the product Minibrew from the Netherlands to Finland. The work will be about how it is to import goods between two EU countries, its positive and negative sides. This Bachelor's thesis will respond to the following questions: how is the trade between the two EU countries, logistics, import and purchase process, would it be possible to start a small business to sell this product. What is the product, are there some weaknesses, opportunities, threats or strengths of this product and to import the product, how does the Dutch business culture differ from the Finnish business culture?

The purpose of this Bachelor's thesis is to analyze whether the product would have an opportunity to be established here in Finland. And furthermore, how to get the product from the Netherlands to Finland and what are the advantages that the product is already in the EU.

This Bachelor's thesis resulted in an overview of the positive and negative aspects of import within the EU, the product's uniqueness, and some aspects of the business culture in the Netherlands

Language: Swedish Key words: EU, product imports, Minibrew, Netherlands

Innehållsförteckning

1	Inledning.....	1
1.1	Syfte	2
1.2	Problemformulering	2
1.3	Forskningsmetodik.....	2
1.4	Avgränsning.....	2
2	Handel inom EU	3
2.1	Problem som kan uppstå vid import	4
2.2	De positiva sidorna vid import inom EU	4
2.3	Dokumentationer som behövs vid import.....	4
2.3.1	Köpebrev (The contract of sale)	4
2.3.2	Försäkringar (Insurence documents).....	5
2.3.3	Remburs (Letter of credit).....	5
2.3.4	Inspektionscertifikat	6
3	Hur är logistik uppbyggt.....	7
4	Vad är import och vad finns det för utmaningar.....	10
4.1	Code of conduct.....	11
4.2	Utmaningar	11
4.3	Vilket transportsätt skall man välja?	12
4.3.1	Vägtransport.....	12
4.3.2	Tåg.....	12
4.3.3	Flyg.....	12
4.3.4	Båt.....	13
4.3.5	Kombination	13
4.4	Val av transportsätt.....	14
5	Inköpsprocessen.....	16
5.1	Offertförfrågan	17
5.2	Offert	17
5.3	Order	17
5.4	Faktura	18
6	Småföretagare	19
6.1	Hur startar man ett småföretag.....	20
6.1.1	Vad finns det för fördelar och nackdelar	20
6.1.2	Slutsats att starta småföretag	21
7	Produkten.....	22
7.1	App	24
7.2	Minibrew.....	25
7.3	Funktion.....	26

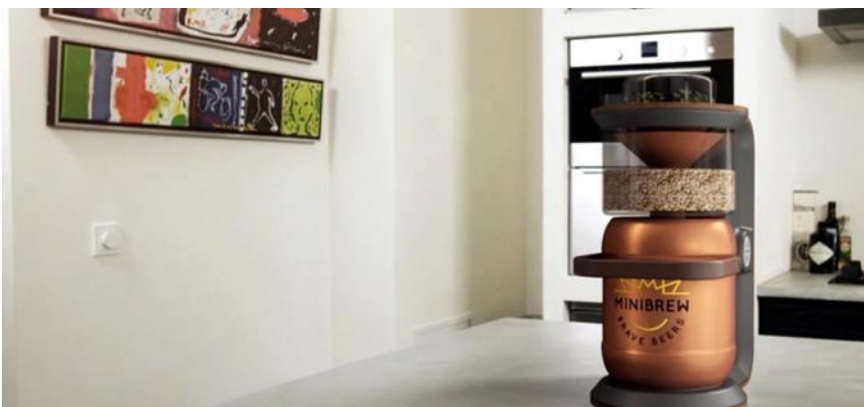
7.4	Ingredienser	26
7.5	villkor	27
8	Swot-analys	28
8.1	Styrkor	28
8.1.1	Styrkor ur ett miljöperspektiv.....	29
8.2	Hot.....	30
8.2.1	Hot ur ett miljöperspektiv.....	30
8.3	Svagheter	Fel! Bokmärket är inte definierat.
8.3.1	Svagheter ur ett miljöperspektiv.....	Fel! Bokmärket är inte definierat.
8.4	Möjligheter.....	31
8.4.1	Möjligheter ur ett miljöperspektiv.....	31
9	Kultur	32
9.1	Nederländernas kultur	32
9.1.1	Affärskultur.....	33
9.2	Finlands kultur	34
9.2.1	Affärskultur.....	35
9.3	Finlands kultur och Nederländernas kultur	36
9.4	Statistik.....	37
10	Sammanfattning.....	38
	Litteraturförteckning	39

1 Inledning

Det är väl självklart att alla skall ha tillgång till sin favoritöl hemma?

Genom detta examensarbete kan det bli möjligt för alla att ha tillgång till sin favoritöl. Det som kommer att ha den tyngsta punkten i detta examensarbete är produkten. Det vill säga Minibrew detta är den produkt som skall göra det möjligt för dig att ha din favoritöl hemma. Denna produkt är tillverkad i Nederländerna och därför kommer detta examensarbete att ta fokus på import av denna vara till Finland. På grund av att båda länderna befinner sig inom EU:s gränser kommer det i detta examensarbete att förklaras om hur det är att importera inom EU. När det kommer till import med Nederländerna är det viktigt att läsa på före man gör affärer. Det är viktigt för dig som skall göra affären att läsa på om Nederländernas affärskultur. För att även göra det möjligt att få varan från Nederländerna till Finland är det förstås viktigt att ta upp vad logistik är.

Rosell Lennart (2010) ger en mycket bra beskrivning på vad logistik är denna korta förklaring lyder på detta sätt ”*Transporter eller varudistribution och dylikt för företag*”. Med denna korta förklaring kommer du ganska långt med vad logistik är. För att sedan ens starta med val av logistiktransport måste man gå igenom något som kallas en inköpsprocess denna process ger dig möjlighet att förhandla om avtal, kostnader och risker. Detta för att det sedan inte skall bli några tvister. Denna avhandling handlar om en unik produkt som gränsar mellan teknologi, ny design och traditionell produkt. För att sedan få en bättre bild på om denna produkt är något som man skulle kunna satsa på att importera till Finland kommer en Swot-analys för att förstärka produktens unika förmåga. För att även få en bättre bild av de utmaningar som man möter på med den Nederländska affärskulturen kommer detta även fram i examensarbetet.



Figur: Produkten som kommer att behandlas i detta slutarbete. (Minibrew, u.d.)

1.1 Syfte

Syftet med detta examensarbete är att analysera om denna produkt skulle ha en möjlighet att etableras här i Finland. Hur man skall få produkten från Nederländerna till Finland samt vad det har för fördelar med att produkten redan befinner sig inom EU.

1.2 Problemformulering

I detta examensarbete har jag valt att enbart fokusera mig om det skulle vara möjligt att etablera denna produkt i Finland. Examensarbetet skall besvara följande frågor:

- Hur är det att handla mellan två EU-länder, logistik, import och inköpsprocess?
- Skulle det vara möjligt att starta småföretag och sälja denna produkt?
- Vad är det för produkt?
- Finns det några svagheter, möjligheter, hot eller styrkor med denna produkt samt att importera denna produkt?
- Hur är affärskulturen i Nederländerna till skillnad från Finland?

1.3 Forskningsmetodik

Som forskningsmetod har jag enbart använt mig av befintliga källor det vill säga litteratur som journaler, böcker, lärdomsprov samt internetsidor och den information som man lärt sig under skolgången.

1.4 Avgränsning

Detta examensarbete har som avgränsning att ha största fokuset på produkten om detta skulle vara något som man skulle kunna etablera i Finland. Samt alla komponenter som hör till när man skall importera en vara så som logistik, inköpsprocess och kultur. Jag kommer att ta upp vad produkten kostar för privatpersoner men denna summa är dock utan de befintliga rabatterna som kommer och går.

Det kommer inte komma fram vad det slutgiltiga priset skulle bli för att få in varan från Nederländerna till Finland eftersom detta beror på hur stor order man väljer att ta, vilket transportsätt som man tycker passar bäst samt vilket speditors företag man använder sig av. Detta är något som kan skilja sig från företag till företag och därför har jag valt att inte ta upp detta i mitt examensarbete.

2 Handel inom EU

Handeln inom EU är mycket mer utformad och enklare än om man jämför att importera från länder utanför EU. Genom att både Nederländerna och Finland ligger i EU gör det, det mycket lättare att importera. Det är inte lika mycket dokument och man har ett större förtroende mellan varandra.

EU har infört något som de till talspråk kallar för de Fyra friheterna. Detta innebär att man har rätt inom EU att jobba i vilket annat EU-land utan att behöva ha visum, genom denna frihet är det även tillåtet att handla med varor och tjänster mellan EU-länderna. Det är även möjligt att fritt överföra pengar mellan de länder som är med i EU.

Genom dessa friheter behöver man även något som får alla produkter att ha den samma kvaliteten som resten av produkterna i EU. Med hjälp av denna standard är man säker på att alla produkter med denna märkning har den samma kvaliteten vilket betyder att företagare inte behöver vara rädda att någon annan kan tillverka samma vara i EU, men i sämre kvalitet och sälja för det samma priset som de som har denna märkning. För att göra detta möjligt har EU kommit fram med en standardisering för varor så att man skall kunna sälja varorna mellan EU-länderna denna standardisering har namnet CE-märkning. Denna märkning visar att alla produkter har samma standard på det material som har blivit använt. (Holmvall & Åkesson, 2010)

Vid handel mellan EU-länder är det viktigt att du har ett öppet sinne på grund av de olika kulturerna som du kommer att möta. Det är viktigt när du gör affärer mellan EU-länder att du har läst på vad det lands handels kultur är detta gör att det är mycket lättare för dig att göra ett bra intryck av dig själv och ditt företag. Det gör det även lättare för dig att göra en bra affär. Dock är det lättare att förstå varandras kulturer inom EU då vi har ungefär de samma handels reglerna inom hela EU. För att få en klarare bild av vad det är för skillnad på Nederländernas affärskultur och Finlands affärskultur finns det ett kapitel som just tar fokus på detta, detta kapitel har namnet kultur. Här får du en klar bild av Nederländernas affärskultur och Finlands affärskultur samt vad det finns för likheter och olikheter mellan deras affärskulturer.

2.1 Problem som kan uppstå vid import

Ett av de problemen som kan uppstå vid import av varor är redan när varan blir förpackad i lagret du som importör ser inte varan och vet då inte kvaliteten på varan före avfärd. För att försäkra sig om att man möts av den kvalitet man har beräknat kan man använda sig av ett dokument vid namnet inspektionscertifikat (inspektion certifikat) detta certifikat är ett bevis på att det som man har beställt är det som kommer till avhämtaren också. Detta certifikat ger även den tryggheten att varan är av hög kvalitet. (Astrup, 2003, s. 13) Senare i detta kapitel kommer en mera utförlig förklaring på detta certifikat.

2.2 De positiva sidorna vid import inom EU

De positiva sidorna som har blivit diskuterade om mest är fördelen med att det är fritt att föra över varor, tjänster, människor och pengar. Detta för att medlemmarna i EU har kommit överens om att tullen skall vara kostnadsfri för de länder som transporterar sina varor, tjänster, människor och pengar inom EU.

2.3 Dokumentation som behövs vid import

Några av de dokument som behövs vid import av en vara är dessa Köpebrev (The Contract of sale), Försäkring (insurance document), Remburs (letter of credit), Inspektionscertifikat, dessa dokument gör att förhållandet mellan importören och exportören är bättre för att de kan lita på varandra. (Astrup, 2003, ss. 16-18)

2.3.1 Köpebrev (The contract of sale)

Detta dokument är mera en säkerhet än något annat. Med detta dokument visar säljaren att hen är villig att sälja sin vara till köparen, samt att köparen är villig att betala och ta emot varan.

För att detta dokument skall bli lagligt skall alla dessa punkter prickas av och i denna ordning.

1. Försäljning av varan säljaren skall sälja varan till köparen och köparen skall köpa varan. Man skall även ha kommit överens om priset för varan så att detta är fast ställt redan här och inte kan ändras under köpet.

2. Betalning om inget annat har sagts vid förhandlingarna skall summan betalas inom 30 dagar efter att varan nått köparen, betalar dock köparen inte inom utsatt tid kommer köparen att hamna på en straffavgift denna betalas av varje månad tills att summan är avbetalad.

3. Transport här har man kommit överens med säljaren vilken Incoterm som kommer att tillämpas. Genom detta vet man när varan är vems och vem som står för eventuella skador. (Rogers, 2013)

2.3.2 Försäkringar (Insurance documents)

Detta beror förstås från vilket land du kommer att importera visa länder behöver fler försäkringar än andra. Det är oftast lättast att kontakta ett försäkrings bolag de vet oftast vilka försäkringar som behövs för att få varan säkert hem från exportlandet, kan de inte tala om med det samma vilka försäkringar du behöver kan de ta reda på det mycket snabbare än vad du kan. Men oavsett vilket land du importerar från är det viktigt att åtminstone ha en försäkring på varan som blir transporterad detta för att du som köpare inte skall mista pengar ifall varan blir skadad eller förstörd. Genom att ha varan försäkrad får du tillbaka en del av de pengar som du satsat i varan dock är det ju inte hela summan men det är del så du inte förlorar allt det du satsat.

2.3.3 Remburs (Letter of credit)

Detta dokument är ett dokument som görs i samarbete med en bank detta för att säljaren och köparen skall vara säkra på att de får det som har blivit avtalat. Det vill säga att säljaren har fått de pengar som har blivit överenskommet om samt att köparen får de varor som det har blivit förhandlat om. Om remburs (Letter of credit) har blivit förhandlat om har säljaren rätt att få pengar från banken som man har förhandlat med detta om inte köparen betalar. Samt att köparen har rätt till pengarna tillbaka om varan aldrig har blivit sänd till köparen detta utifall man har ett dokument i stand-by. Det viktigaste är att man har en bank som arbetar som tredje hand det vill säga att banken inte står på någon av företagets sida. Den viktigaste uppgiften som remburs (Letter of credit) har är att ge skydd åt säljaren eller köparen. För att du som säljare eller köpare skall ha tillgång till att förhandla om remburs (letter of credit) är det viktigt att du har de tillgångar som krävs för att bli godkänd och det är ytterst viktigt att du vet hur man använder detta dokument för små misstag kan bli mycket dyra. (Pritchard, 2016)

2.3.4 Inspektionscertifikat

Detta certifikat är ett certifikat som visar att produkten alltid har haft en god kvalitet från det att produkten har lämnat säljarens lager. För att detta certifikat skall godkännas måste detta certifikat utfärdas av en oberoende part i det land där varan befinner sig. I varje land finns det ett kvalitetsföretag som är en oberoende part detta företag kan man använda sig av. När man har valt detta företag skall man komma överens mellan varandra hur mycket av produkterna som skall ha en kvalitetsundersökning det vill säga att de tar ett visst antal stickprov ur de produkter som man har handlat. Det vill säga man ger företaget en procent till exempel 20 % av de produkter man har handlat kommer att undersökas och utifrån dessa ser man om produkterna är av god kvalitet. För att försäkra dig om att produkterna inte levereras utan att en kvalitetskontroll har blivit gjord skriver man in i köpeavtalet att produkten får inte transporteras före det har gjorts en kvalitetskontroll. När väl produkten har blivit kvalitetskontrollerad är det även viktigt att produkten har fått ett godkänt inspektionscertifikat. (Rosell, 2010, s. 139)

Det som skall finnas med på ett inspektionscertifikat är vilket är företaget som har beställt inspektionscertifikatet vad är deras adress. Det skall även framkomma vilket företag det är som har utfört detta inspektionscertifikat det skall framkomma vilket företag samt deras adress. Efter att alla uppgifter om företagen har nämnts kommer resultatet av inspektionen i flytande text. Det är viktigt att det framkommer hur många varor som var av god kvalitet samt hur många varor som var under den kvalitet som man har beräknat. Detta är det ända som står på ett inspektionscertifikat det är inte mycket men det är viktigt så man vet att produkten är av god kvalitet. (Zuckerman & David, 1995, s. 235)

3 Hur är logistik uppbyggt

För att formulera Logistik med en kort mening skall man gå till författaren *Rosell Lennart* som skriver i sin bok, att denna mening förklarar ämnet logistik bäst denna mening är ”*Transporter eller varudistribution och dylikt för företag*” detta är hur man kan formulera ämnet Logistik kort. När logistiken var som nyast och man tänkte på ett helt annat sätt var det, det som producerades som man sålde, i dagens samhälle får man tänka på ett helt annat sätt nu får man producera det som säljs. Detta för att man skall få någon lönsamhet i företaget. Men när det gäller att använda sig av logistik är det viktig att man har koll på vad som säljs och inte säljs det vill säga de varor som finns i lagret skall man ha en bra översikt på så att man inte bara beställer nytt och nytt detta ger inte lönsamhet i slutändan och du har ett fullt lager av varor som inte ger någon avkastning till företaget. När det kommer till logistiken finns det två nyckelord som är ytterst viktiga inom ämnet logistik dessa två nyckelord är flexibilitet och snabbhet utan dessa nyckelord i ett logistikföretag går affärerna inte bra. Något som också är ytterst viktigt i ett logistikföretag är kommunikationen utan denna är också företagets verksamhet ytterst dåligt. Så skall man kortfattat berätta vad som är viktigt med logistik är att den är flexibel, snabb och att kommunikationen är bra. (Rosell, 2010, ss. 81-83)

Vid val av leverantör är det viktigt att se vad de kan erbjuda samt vad andra leverantörer erbjuder som inte de andra leverantörerna kan erbjuda. Det är viktigast att du som anställer leverantören får det som du är i behov av med detta betyder det inte att den leverantör som är billigaste är den bästa. För att kunna välja vilken leverantör du skall använda dig av finns det inte riktigt några riktlinjer som kan säga exakt vilken leverantör som är den bäst eller den sämst därför måste du använda dig av sunt förnuft samt se ur företagets synvinkel för att välja den rätta leverantören för ditt företag.

När det kommer till inköp av varor till lagret, när är det då bäst att inhandla varorna. Man kan se det ur två synvinklar den första är ur försäljarnas synvinkel de tycker det är bäst när lagret är fullt för då kan de sända de varor som kunden vill ha, samma dag som de har givit en orderbekräftelse på detta sätt får kunden sin vara så snabbt som möjligt. Tar man det ur ekonomiavdelningens synvinkel tycker de att det skall finnas så lite varor i lagret som möjligt detta för att företaget inte skall ha så mycket pengar fast i lagret. Dock om man ser det ur både försäljarnas synvinkel och ekonomiavdelningens synvinkel kan man tänka sig att om det alltid finns ett fullt lager med varor kan detta betyda att man har gjort dåliga val vid inköp och detta kan leda till en negativ verkan för företaget.

Om varan inte lämnar lagret betyder detta att man gjort den dåligt inköp det finns många faktorer som man kan fundera på varför en vara inte går bra i försäljning. När man köper in en produkt är det viktigt att fundera flera gånger före man väljer att köpa in varan. Något man kan tänka på vid inköp av varor är, är det rätt märke, vilka trender är det som är på mode just nu, vilka färger det vill säga du får inte sålt en produkt i gult om det är rosa och grönt som är på modet.

Något man även kan tänka på är att beställa varor för ett år framåt men de delas upp på olika tillfällen. Man menar då att varorna anländer till lagret vid olika tillfällen under året genom detta får man sänkt lagerkostnaderna och både försäljarna och ekonomiavdelningen är nöjda. Dock är det inte alla företag som kan ta nytta av denna förmånen till exempel kan inte kläindustrin dra nytta av detta eftersom deras mode ändrar från vilken årstid det är. Det vill säga de kan inte sälja de kläder som är tillämpade för vintervädret i mitten av sommaren. (Rosell, 2010, ss. 86-87)

Vad skall man då använda sig av för transport sätt det finns tre punkter som du kan använda dig av för att lättare komma underfund med vilket transportsätt som passar just dig bättre, dessa tre punkter är följande vart är det varan skall transporteras, när skall varan nå sin destinations punkt och den sista är vad blir den brådskande kapitalkostnaderna för transporten.

De olika transportsätten som man kan använda sig av är bil, båt, tåg och sist flyg. Med bil eller som man även tilltalar det på landsväg transporter man de vanliga produkterna som man kan hitta i mataffären. Det finns dock en produkt som man endast kan transportera på landsväg denna produkt är ägg detta för att ägg är så ömtåligt och inte klarar av de andra transportalternativen. Vilka varor transporterar man då till sjös? Med detta transportsätt transporterar man olja, kol och många andra. Det tredje transportsättet som man kan använda sig av är tåg. Med järnväg transporterar man mycket industriförmål såsom virke, metall och papper. Detta för att det oftast transporteras i stora mängder och då är tåg det billigaste och mest effektivaste transportsättet. Det sista och det dyraste transportsättet är flyg med detta transportsätt transporterar man sådana varor som måste nå sin destination plats snabbt sådana produkter är bland annat reservdelar och produkter som skall transporteras till sjukhus så som blod och nödvändig utrustning.

Vem är det då som ansvarar för varan när den transporteras är det köparen eller säljaren. För att båda parterna skall ha så mycket koll på varan som möjlig när den transporteras använder man sig av incoterms. Vilken incoterm är då bäst ur köparens synvinkel, för att köparen skall ha så mycket tillgång till att veta var varan befinner sig skall man använda sig av den incoterm som ger köparen huvudansvaret för produkten. När man använder sig av incoterms är de alltid bästa att använda sig av alternativen som överför ansvaret från säljaren till köparen när varan skall lastas eller när varorna skall lossas detta för att minska tvister om när varan har överförts i köparens ansvar. Man kan även använda sig av något som heter combiterms detta betyder att man använder sig av två olika transportsätt detta system används oftast när varan skall transporteras från ett land som befinner sig långt från destinations platsen. (Rosell, 2010, ss. 88-89)

Vid transport av varan är det viktigt att teckna olika försäkringar så att varan är säkrad under hela transporten. Dessa försäkringar finns nämnda i kapitlet Handel med EU. Om man tecknar en ansvarsförsäkring betyder detta att det är transportören som bär ansvaret, dock täcker inte denna försäkring hela varan och den täcker heller inte hela varan vid olycksfall som kan hända. Men man kan även teckna en försäkring som gör att hela varan är försäkrad under transporten denna försäkring täcker alla olycksfall som kan uppkomma, denna försäkring heter varuförsäkring.

Man kan om man vill beräkna vad denna varuförsäkring kommer att kosta före man bestämmer sig om det är lönsamt att använda sig av denna varuförsäkring. För att räkna ut denna varuförsäkrings kostnad använder man sig av denna formel:

$0,25 \% \text{ av det sammanlagda värdet av varan} + \text{Fraktkostnader} + 10 \% \text{ av vinsten} = \text{försäkringskostnaden.}$

För att det skall vara lönsamt att använda sig av denna försäkring skall du transportera en vara som har ett mycket högt försäljnings värde eller att det gäller stor mängd varor.

Det finns även en annan försäkring som man kan teckna denna försäkring har namnet generalpolis denna försäkring är en försäkring som stor företagare använder sig av det är en försäkring som man tecknar för hela transport budgeten under ett års tid. (Rosell, 2010, ss. 92-93)

4 Vad är import och vad finns det för utmaningar

När det kommer till import av varor är det något som man måste tänka på mycket noga och även läsa om före man gör ett val att import av vara, detta är viktigt att läsa på landets kultur det vill säga det land som man importerar från deras kultur är mycket bra att läsa på för att få en bättre inblick i hur detta land tar hand om sina affärer och annat som tillhör inköp av en vara från ett annat land. (Rosell, 2010, s. 129)

Det finns inom import två förkortningar som används mycket ofta och är viktiga att förstå dessa två förkortningar. Den första förkortningen är ETD och betyder Estimated Time of Departure vilket betyder fritt översatt Den beräknade tiden av avfärd. Detta betyder att man får reda på när varan transporteras från leverantörens land. Den andra förkortningen som man använder sig av är ETA. Denna förkortning har betydelsen Estimated Time of Arrival skall man fritt översätta detta blir det Beräknad tid för ankomst. Med detta menar man att varan skall nå inköparens land enligt överenskommelse.

När man skall förhandla med länder som har annan valuta en man själv använder. Är det viktigt att komma överens om vilken valuta man skall använda sig av det vill säga skall man använda sig av inköparens eller säljarens valuta. Man kan även välja att använda sig av en helt annan valuta, de vanligaste valutorna som man använder sig av i affärssammanhang är amerikanska dollar eller euro. Dock är det absolut bäst för inköparen att förhandla sig till att man använder sig av inköparens valuta. Detta gör det lättare för inköparen att veta vad det är hen skall betala och man förhindrar oron med valutakurser.

Dock om man inte får använda sig av sin egna valuta utan använder sig av säljarens valuta kan det vara bra att göra en valutaförsäkring. Vad är då detta jo med en valutaförsäkring försäkrar du det pris som har blivit diskuterat samt att den valutakurs som är när man skriver kontraktet det är den valutakursen som man använder sig av när varan skall betalas. Genom att göra denna försäkring kan inte det överenskomna priset varken sjunka eller höjas på grund av att valutakursen har stigit eller sjunket. Denna försäkring används endast när det gäller större affärer. (Rosell, 2010, ss. 132-134)

4.1 Code of conduct

Vid import av varor använder man sig även av något som kallas för Code of conduct. Detta är en uppförandekod som man använder sig av för att försäkra sig om arbetsförhållande. Man kan dela in Code of conduct i olika punkter dessa är, det är viktigt att företaget som man förhandlar med och gör affärer med har en god arbetsmiljö för sina anställda. Med denna uppförandekod är det även viktigt för företagen att det inte föregår några som helst tecken på barnarbete detta är något som är mycket viktigt för de flesta företagen, för kommer det fram genom sociala medier att detta företag använder sig av barnarbete kommer det att gå mycket dåligt för företaget eftersom idag är de flesta emot barnarbete och vill inte ha något affärs samarbete med dessa företag. Dock kommer vissa företag undan med detta kommer inte nämna några av dessa företag. Något som även är viktigt är att personalens arbetstider är rimliga det finns oftast regler på hur långa arbetsdagarna får vara. Och det är viktigt att personalen får de raster som de har rätt till som en halvtimmes matpaus under dagen. Dock kan jag med erfarenhet säga att detta stämmer bra i Finland men reser du till Grekland ser deras arbetsförhållande helt annorlunda ut. Med denna kod skall det även ge personalen i företaget en rimlig lön, den lön man får skall inte räknas som slavarbete. De anställda skall även ha rätt att tillhöra en fackförening detta för att ha en säker om man skulle mista sin anställning detta ger personalen en trygghet. Något som även är mycket viktigt i denna uppförandekod är att arbetsplatsen som man jobbar på skall vara en säker plats för anställda att arbeta på. För att kunna ha en säker arbetsplats skall det finnas direktiv och regler för att göra arbetsplatsen säker. Det skall även finnas tillgång till olika nödutrustning ifall en arbetsolycka skulle vara nära. (Philsgård, et al., 2002, s. 121)

4.2 Utmaningar

De utmaningar som man ser i framtiden med import har inte mycket med själva transporten som sker utom mer vad som sker runt transportereringen av varor. De faktorer som kommer bli mera betydelse fulla vid en import är följande faktorer kultur, filosofiska eller ideologiska funktioner: datasekretess, djurskydd, genetisk modifierad mat, standarder på produkter, moraliska och etiska attityder. Dessa faktorer är kanske sådana faktorer som man inte tänker på varje gång man transporterar en vara men de kommer bli mycket viktiga under en snar framtid. (Pascal, 2016)

4.3 Vilket transportsätt skall man välja?

För att välja det rätta transportsättet för att få denna vara från Nederländerna till Finland måste man se på de olika transportsätten som man kan använda sig av vilket är det mest lönsamma, vilket är säkrast samt vad de har för transporttid.

4.3.1 Vägtransport

Om man väljer att transportera denna produkt med lastbil som man kan tänka sig är det vanligaste alternativet av transportsätt är. För att få produkten hem till dörren om vi nu väljer att vi har startat upp ett småföretag i Vasa så är det en mycket lång väg som denna produkt skall transporteras samt att den skall åka igenom många länder. Den totala resans längd med lastbil blir 2 622 km på denna runda passerar produkten sju länder om man räknar med Nederländerna och Finland. De länder som produkten måste genom åka är Tyskland, Polen, Litauen, Lettland och Estland. Genom att denna produkt måste åka genom så många länder kan detta vara en större risk för att något under transporten skall hända. För att få ett pris på vad denna transport skulle kosta är det bäst att skicka offertförfrågan till de speditörer som har de destinationerna som du behöver i detta fall Nederländerna och Finland. Det är bra att skicka till flera speditors företag för att få en bättre inblick i vad de olika speditors företagen kan erbjuda samt jämföra kostnaderna.

4.3.2 Tåg

Det går inte att använda sig av tåg för att få en produkt från Nederländerna till Finland för att göra det möjligt blir det för mycket packa på och packa av eftersom man måste använda sig av en kombination av tåg och lastbil och även båt detta skulle bli en allt för riskfylld transport för denna vara och det skulle inte håller ge dig något positivt. Det skulle ta mycket längre och det skulle vara allt för många mellanhänder före du har tillgång till varan det skall göra att du var tvungen att ta flera försäkringar som skulle bli extra utgifter. Så detta är ett alternativ som man inte skall välja för denna produkts transport.

4.3.3 Flyg

Det är möjligt att använda sig av flyg för att transportera denna vara från Nederländerna till Finland dock blir det dyrt men du får varan snabbt. För att transportera en europall som har max vikten på 250 kg blir kostnaden för att få europallen från Nederländerna till Finland 199,99€ (Eurosender, u.d.) Detta tar cirka 3–4 arbetsdagar för att få produkten från lagret i Nederländerna tills du har det tillgängligt. Genom denna flygtransport kan du även anteckna

en försäkring beroende på hur mycket produkten är värd som transporteras. Det finns tre kategorier att välja på beroende på varans värde dock räknar man detta per paket så har man något som inte är av så stort värde kan man använda sig av den första försäkringen som täcker varors värde per paket upp till 2 00 € denna försäkring är helt gratis, har man en produkt som stiger högre än detta värde använder man sig av den följande försäkring som täcker varor upp till 1 000€ per paket denna försäkrings kostnad är 19,98 € det sista alternativet som också är det alternativet som denna produkt skall använda sig av är varor till ett värde upp till 2 000 € per paket eftersom denna varas värde stiger över 1 000 € denna försäkring kostar 29,99 € så det är den dyraste men den täcker även de dyrare varorna som man sänder. Om du sedan väljer att istället för att bara ta en europall tar över två så blir den andra europallen billigare. Detta är ett transportsätt som man skall använda sig av när man har en vara som det är brådskande att få till sin destination. (Eurosender, u.d.)

4.3.4 Båt

Som jag även tidigare nämnde med tåg så är det även med båt mycket ovanligt att man transporterar varan hela sträckan med båt. Dock till skillnad från tåg är detta ett mycket bättre alternativ för att använda som kombination med ett annat transportsätt.

4.3.5 Kombination

Genom att jag tidigare nämnder redan i kapitlet tåg att detta inte är ett transportsätt som är mycket effektivt så tänker jag inte gå in på det så mycket här heller. Dock finns det möjlighet att använda sig av detta transportsätt i kombination med andra så som vägtransport och båttransport det krävs dock väldigt många mellanhänder och det är svårare att veta var varan befinner sig samt var de möjliga skadorna har uppkommit så detta är något som man inte skall använda sig av om det inte gäller virke då kan detta vara ett bra alternativ.

Den kombination som man kan använda sig av i detta sammanhang är att man använder sig av båt och vägtransport detta för att få det mer effektivt samt att man inte behöver passera så många landsgränser. För att använda sig av denna kombination använder man sig av lastbil att köra varan från lagret via Tyskland sedan vidare till Danmark där man kör över bron och sedan vidare in till Sverige sedan kan man använda sig av två alternativ man kan köra till Stockholm och ta båten där över till Åbo och sedan köra den resterande biten från Åbo upp till Vasa eller så kan man ta det andra alternativet att man kör upp till Umeå i Sverige tar båten över till Vasa för att sedan köra den korta vägen till destinations målet.

4.4 Val av transportsätt

Hur skall man då välja vilket av dessa alternativ som är det bästa för denna vara. Det finns två alternativ som man skulle kunna använda sig av dessa två alternativ är

Flyg:

4.3.3 Flyg

Det är möjligt att använda sig av flyg för att transportera denna vara från Nederländerna till Finland dock blir det dyrt men du får varan snabbt. För att transportera en europall som har max vikten på 250 kg blir kostnaden för att få europallen från Nederländerna till Finland 199,99€ (Eurosender, u.d.) Detta tar cirka 3–4 arbetsdagar för att få produkten från lagret i Nederländerna tills du har det tillgängligt. Genom denna flygtransport kan du även anteckna en försäkring beroende på hur mycket produkten är värd som transporteras. Det finns tre kategorier att välja på beroende på varans värde dock räknar man detta per paket så har man något som inte är av så stort värde kan man använda sig av den första försäkringen som täcker varors värde per paket upp till 2 00 € denna försäkring är helt gratis, har man en produkt som stiger högre än detta värde använder man sig av den följande försäkring som täcker varor upp till 1 000€ per paket denna försäkrings kostnad är 19,98 € det sista alternativet som också är det alternativet som denna produkt skall använda sig av är varor till ett värde upp till 2 000 € per paket eftersom denna varas värde stiger över 1 000 € denna försäkring kostar 29,99 € så det är den dyraste men den täcker även de dyrare varorna som man sänder. Om du sedan väljer att istället för att bara ta en europall tar över två så blir den andra europallen billigare. Detta är ett transportsätt som man skall använda sig av när man har en vara som det är brådskande att få till sin destination. (Eurosender, u.d.)

Genom att använda sig av detta alternativ får du varan snabbt och du behöver inte vänta på varan i flera dagar samt att det inte kommer så mycket mellanhänder. Detta är också ett mycket säkert sätt att transportera värdesaker på detta sätt. Det finns inte lika mycket som kan hända när varan är uppe i luften som när varan blir transporterad på land.

Kombination båt och lastbil

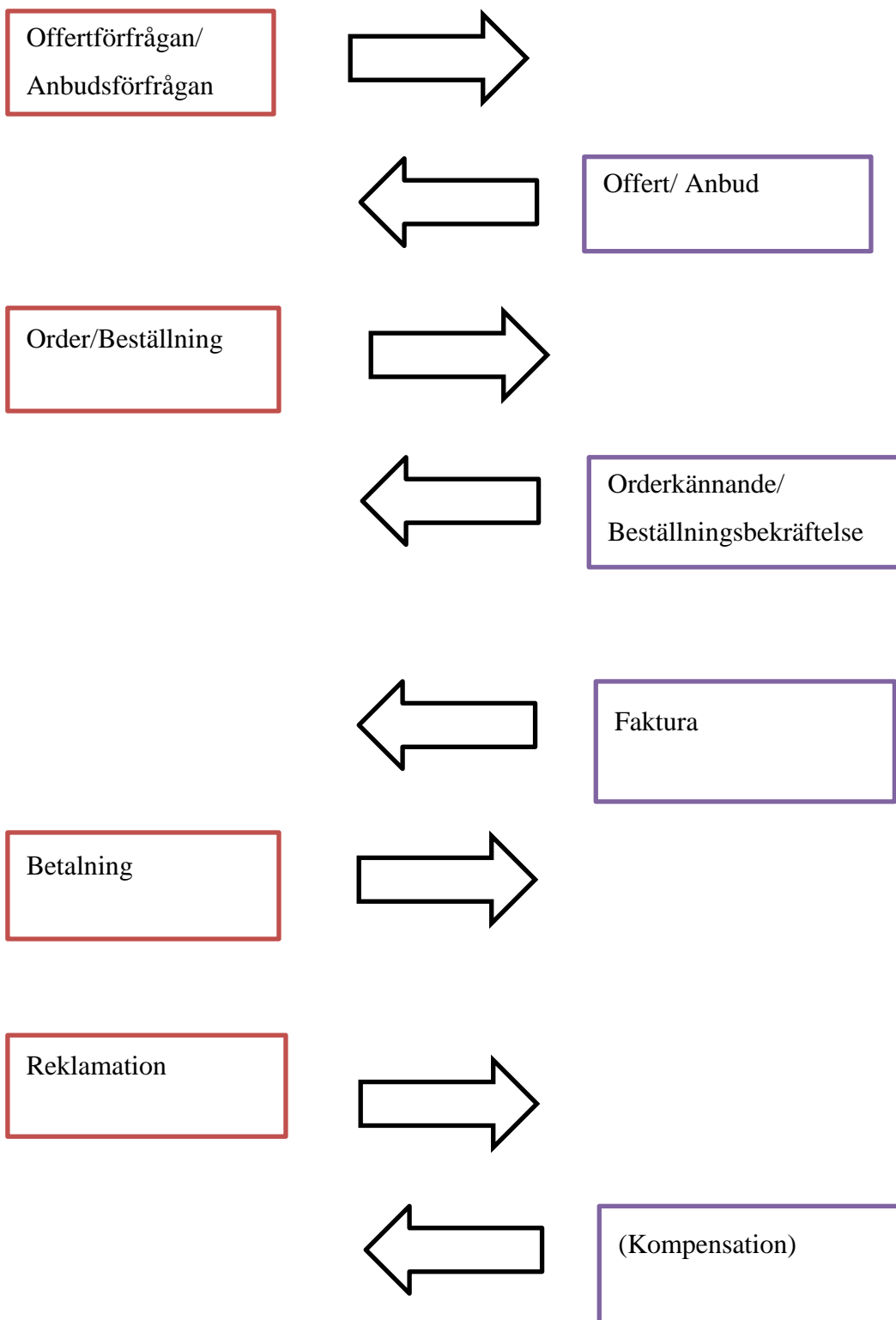
Den kombination som man kan använda sig av i detta sammanhang är att man använder sig av båt och vägtransport detta för att få det mer effektivt samt att man inte behöver passera så många landsgränser. För att använda sig av denna kombination använder man sig av lastbil att köra varan från lagret via Tyskland sedan vidare till Danmark där man kör över bron och sedan vidare in till Sverige sedan kan man använda sig av två alternativ man kan köra till Stockholm och ta båten där över till Åbo och sedan köra den resterande biten från Åbo upp till Vasa eller så kan man ta det andra alternativet att man kör upp till Umeå i Sverige tar båten över till Vasa för att sedan köra den korta vägen till destinations målet.

Detta är ett av de vanligaste transportsätten som man använder sig av när man transporterar varor. Genom att detta är något som man använder sig av varje dag så kan man beräkna de risker som kan uppkomma under transporten. Detta är det alternativ som skulle vara det mest logiska alternativet för att transportera Minibrew.

5 Inköpsprocessen

Köparen

Säljaren/Leverantören



Figur: Inköpsprocessen (Philsgård, et al., 2002, s. 75)

Med hjälp av figuren ovan skall man få en klarare bild av hur inköpsprocessen fungerar. Men vad betyder detta då vad är en offert och vad är en order. Nedan kommer jag att ta upp några av de moment som måste utföras för att göra ett inköp.

5.1 Offertförfrågan

För att förklara enkelt vad en offertförfrågan är kan man säga att det är när man sänder en förfrågan till företaget på hur mycket ett visst antal varor kostar. I denna offertförfrågan behöver man använda sig av några faktorer för att göra det lättare för säljaren att veta vad det är du söker och vad det är du vill ha en offert på. Några av dessa faktorer man skall nämna i offertförfrågan är vad är det för kvalitet du vill ha på varan, när vill du att varan skall levereras, vilka betalningsvillkor som gäller samt när säljaren senast kan skicka en offert till inköparen. När offertförfrågan har nått till säljaren går denne igenom offertförfrågan och ser om de har någon produkt som stämmer överens med vad kunden har för önskemål. När man väl har gått igenom offertförfrågan och vet vilken produkt som stämmer överens med kundens behov är det dags att skriva en offert tillbaka till kunden.

5.2 Offert

I offerten skall det framkomma en specifikation på varan det vill säga artikelnummer, färg, modell samt kvalitet på produkten. Ett specifikt pris skall även finnas med på offerten samt vad denna summa innehåller som moms och andra faktorer. Vilka är köpevillkoren för denna produkt, vad är leveranstiden på denna produkt samt vad det är för betalningsvillkor som gäller. Det skall även framkomma hur länge denna offert är godkänd. I vissa offerter kan det även framföras vilken rabatt som kunden har fått. När du som köpare har fått ta del av offerten är det viktigt att du mycket noga kontrollerar att allt är som vad du hade tänkt dig. När du sedan valt att godkänna denna offert ser bra och vill köpa denna vara från detta företag gör köparen en order till säljaren.

5.3 Order

Order dokumentet innehåller nästan den samma information som i offerten bara att den är mera inriktad på varan, pris och leverans. Så de faktorer som också skall finnas i detta dokument är en specifikation på varan, köpevillkoren, ett specifikt pris som man förhandlat i offerten samt ett leveransdatum när varan skall stå till köparens förfogan. (Philsgård, et al., 2002, ss. 77,88,87)

5.4 Faktura

Vad skall då en faktura innehålla för att den skall vara godkänd det dokument innehåller som alla andra dokument säljarens uppgifter (namn och adress) samt köparens uppgifter (namn och adress). I detta dokument skall det även innehålla något som man kallar för fakturadatum det är när fakturan har blivit sänd. På fakturan skall det även framkomma antalet av kollin men även vilken typ av kollin det är om det är pallar eller kartong lådor som man väntar sig att anlända. Det är även viktigt att bruttovikten kommer fram kanske inte så mycket för köparen men viktigare för den som skall transportera varan. I detta dokument skall det även framkomma vilken sorts av märkning förpackningen har. När det kommer till själva varan skall det även nämnas i fakturan vilken betäckning som varan har. Det är även viktigt att kontrollera kvaliteten på varan detta är något som skall framkomma i fakturan för att veta när förpackningen har blivit skadad om den blivit skadad. Om man beställer mera än en sorts vara är det även viktigt att priset för varje olik vara framkommer i fakturan. Något som också framkommer i en faktura är om beställaren har blivit given några rabatter detta framkommer då i fakturan. I fakturan berättas även om vilka leveransvillkor som har blivit överenskommet mellan säljaren och köparen. Den sista viktiga punkten som kommer fram i fakturan är betalningsvillkoren som man kommit överens om redan vid offert. Bara alla dessa punkter är med i fakturan skall det inte vara några problem att få varan från säljaren till köparen. (Philsgård, et al., 2002, s. 115)

6 Småföretagare

Hur definierar man ett småföretag?

Enligt Europeiska Unionen definierar man ett småföretag som ett före med mindre än 500 anställda. Dock skulle detta innebära att största delen av nordens företag skulle vara småföretag därför kan man inom Norden logiskt tänka att de småföretag som finns har mindre än 200 anställda. Skall man se detta mera realistiskt så är småföretagare inom Norden inte mera än 50 anställda på ett företag. (Schyman, u.d.) Genom att det finns så många alternativ på var man ska dra linjen för att ett företag är ett småföretag kan man använda sig av att se på företagets omsättning. Genom att se på företagets omsättning ger detta en klarare bild på företagets storlek. Ett småföretag har inte sin årliga omsättning över 10 miljoner euro. Man kan även se på den årliga balansomslutningen är den över 10 miljoner euro är det inte ett småföretag. (Tilastokeskus, u.d.)

Trots att det gäller småföretag har de en viktig del av landets upprätthållning. Småföretag är de viktigaste företagen som finns i vårt land detta för att de är de företag som det finns flest av. Dessa företag gör upp en stor del av den arbetsmarknad som finns i vårt land, trots att de inte tar emot många personer blir det en hel del när varje småföretag anställer en person. (William, 2011)

Var finns då möjligheterna för att utveckla sitt småföretag. De viktigaste du kan fråga för att utveckla ditt småföretag är genom att ha en bra kundkontakt genom att ha en bra kundkontakt får du reda på vad företaget är mycket bra på som skiljer sig från andra företag samt att du får reda på vad företagets brister är. Genom detta kan du förbättra ditt företag på de punkter som ni har brister på detta ger företaget en chans att förbättra sig och utvecklas. Något som man i dagens samhälle kan ta stor nytta av för att göra just ditt företag mera igenkännligt är genom att ha en bra webb men även att marknadsföra sig på sociala medier. Men man kan även komma sina kunder närmare genom att ställa upp på mässor som passar in sig på just ditt område. Tillexempel för att gynna produkten Minibrew är genom att besöka mat och vin mässor för att nå ut till den rätta kundgruppen. För att försäkra sig om att man kan utveckla sitt företag är det viktigt att man har kunskap det vill säga det är viktigt att ha kunskap om den marknad som man har gett sig in på. Man skall även ha en bra förklaring på hur ditt företag kan tjäna den marknad som man har valt att rikta in sig på. Dessa två kunskaper är mycket viktiga men den viktigaste kunskapen är att du som företag kan lösa de problem som kan uppstå med kunder samt de problem som kan uppstå med produkten.

Det vill säga kundrelationen i ett företag hur stort eller hur litet företaget är, är A och 0 för att företaget skall utvecklas. (Kontinen, 2011)

6.1 Hur startar man ett småföretag

När det kommer till hur man skall starta ett företag finns det mycket som man skall fundera på. Det första du måste fundera på är vilken bolagsform är det man skall välja kommer dock inte ta upp alla bolagsformer eftersom det inte är det mitt examensarbete handlar om dock lite kort vad man skall fundera på före man väljer bolagsform. Så det du skall fråga dig själv före du väljer bolagsform är hur mycket vill jag och kan jag investera i mitt företag?, vill jag starta företag på egenhand eller vill jag ha en partner?, har jag någon som skulle vilja starta företag med mig?, är det viktigt för mig att ha skillnad på mina pengar och företagets pengar? och det sista som man skall tänka på före man gör val av bolagsform är om företaget inte går som planerat vill jag ha på mig skulden som medföljer?. För att nu nämna en bolagsform så är den vanligaste bolagsformen för små företagare enskild firma. Före du börjar sälja din vara eller tjänst i detta exempel är det en vara som vi skall sälja närmare bestämt Minibrew. Det är viktigt att du har ansökt och fått ett F-skatt (företagsskatt) nummer detta behöver företaget före de kan börja sin verksamhet. Det behöver inte ta länge att starta en enskild firma via internet tar det cirka 5 minuter så har du startat ett företag. Det du behöver fylla i är företagets namn, var detta företag har sin adress, vem det är som äger detta företag och sedan är det klart. Mycket snabbt och enkelt vissa sidor erbjuder även att de kan ta hand om din bokföring samt att få F-skatts numret till ditt företag. (Speedledger, u.d.)

6.1.1 Vad finns det för fördelar och nackdelar

Vilka är de positiva sidorna med att starta ett eget företag det vanligaste argumentet varför det är så positivt att ha ett eget företag är att du får vara din egna chef, men är det något som alla tycker är positivt? Det som också ofta blir nämnt när man räknar upp vad det finns för positiva sidor är att du får göra det du är intresserad av. Men man måste fundera på att är det du är intresserad av en bra affärsidé och kan du leva på ditt intresse. Vad annat är positivt en dessa två då, du väljer när du vill jobba, du utvecklas som person det är även stimulerande och kreativitetshöjande, att starta upp ett företag är inte så svårt, du kan tjäna mycket pengar med rätt affärsidé, det är ett mycket omväxlande arbete du kan utföra genom att vara egen företagare, du slipper pendla mellan olika företag och städer för att få ett fast jobb, trots att du har eget företag kan du även göra en karriär på sidan om företaget och som sista positiva egenskapen med att eget företag även det mest klyssjiga är att din stora dröm kan verkligen bli verklighet för dig en dag. (Företagande, u.d.)

Men finns det då något negativt med att starta företag när de positiva förslagen höjer upp en som att det finns inget bättre för själen än att starta ett eget företag? Trots att själen höjs skall man tänka på några nackdelar före man väljer om det är det bästa alternativet att starta upp ett eget företag. Fast de säger i den positiva delen av att starta ett företag att du tjänar mycket pengar kan detta inte alltid vara sanningen ett företag har sina motgångar också en månad kan ditt företag lyckas bra medan nästa månad får du knappt in till de räkningar som företaget har så det är något man skall tänka på före man startar ett företag du är inte alltid på topp. Genom att du själv väljer när du jobbar blir det också mycket mera jobb en du kanske räknar med att vara företagare betyder inte att du börjar ditt arbete kl. 8.00 på morgonen och går hem för dagen kl. 16.00 utom du arbetar mycket mera och mycket hårdare. Bara en så enkel sak som när du skall ta semester jobbar du för ett företag går du till din chef och säger när du vill ha din semester så ordnar han det men när det är du som är chefen när skall du ha möjlighet att ta semester? Detta är några av de negativa och positiva sidorna med att starta ett företag det finns dock mycket mer av både det positiva och det negativa med att starta ett eget företag. (Redaktionen, u.d.)

6.1.2 Slutsats att starta småföretag

Vad är då slutsatsen är det något positivt eller är det bara negativt med att starta ett företag. Om man läser ovanstående text skulle man kunna se det som att det alltid har sina fördelar och nackdelar med att starta upp ett eget företag. Du skall vara en person som vågar satsa för att kunna ta initiativet att starta upp ett eget företag. Det är även viktigt att du skall vara beredd på att misslyckas, du skall inte ha allt för höga förhoppningar när du startar upp ditt företag. Dock skall du ha gjort en bra förundersökning på den produkt eller tjänst som du skall sälja detta för att försäkra dig om att du har valt en produkt eller tjänst som det finns behov av.

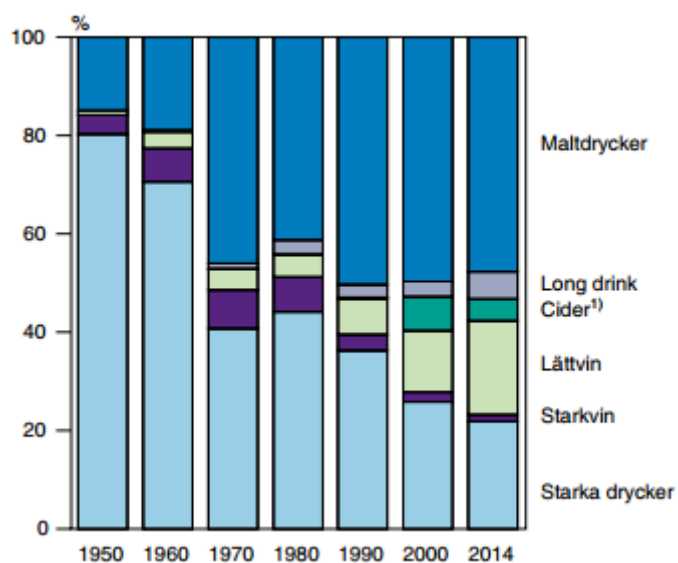
7 Produkten

Denna produkt startade upp som ett projekt från två olika länder dessa två länder var Spanien och Nederländerna. Detta projekt startade upp från noll så de var tvungna att fundera ut hur allt skulle fungera samt hur de skulle få det möjligt att tillverka en Minibrew som man bara styr genom en App. Under en konferens kom det upp två viktiga frågor som åhörarna ville ha svar på dessa är också mycket viktiga frågor för när man skall använda sig av denna Minibrew. Den första frågan var att finns det någon möjlighet att någon kan hacka in sig i Appen som man använder sig av för att kontrollera Minibrew. Detta sedan för att förstöra Minibrew så att den går sönder eller liknande. Svaret var att det finns möjlighet att de kan hacka sig in i Appen men de kan inte göra något som skulle förstöra det du brygger eller Minibrew. Denna maskin är så smart så den kan inte överhettas eller något liknande den sänder då ett meddelande till din telefon att det är något som är fel enligt det recept som den skall följa. Den andra frågan som kom upp i denna konferens var att vilken data sänder Minibrew till din telefon. De meddelande som Minibrew sänder till din telefon är vad den skall göra näst, vilken temperatur det är i kaggen där ölen skall jäsa samt att den skickar hur högt tryck det är i Minibrew. (Igal, 2016)

Denna produkt kommer från Nederländerna och säljs ut till hela världen, denna produkt har blivit såld till över 351 kunder. Dock har ingen i Finland ännu köpt denna produkt. Detta kan bero på priset denna produkt är inte billig just nu är produkten + transport totalt \$ 1199. Dock ändras priserna dag för dag när de har olika erbjudande som ett visst antal personer kan ta nytta av när detta erbjudande är slut dyker det upp ett nytt erbjudande som följande kunder kan ta del av. Denna produkt är något som jag själv skulle tycka passar in i vårt samhälle samt skulle passa in i vår kultur. Vi finländare tycker mycket om öl och genom denna produkt skulle det kanske bli lite mera festligt att dricka ett glas öl. (Minibrew, u.d.)



Figur: Denna figur visar till vilka länder som Minibrew har blivit sålt till. Trots att det bara funnits en tidigare version av Minibrew som kom ut 2015 har denna produkt etablerats i många länder. (Minibrew, u.d.)

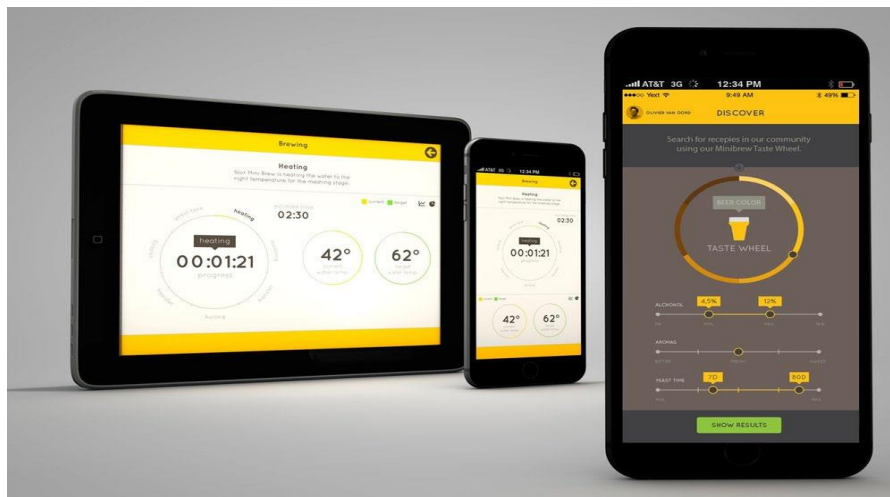


Figur: Konsumtion av alkoholdrycker från 1950–2014 (Institutet för hälsa och välfärd, u.d.)

Med figuren ovanför kan man konstatera att det är Öl som är den vanligaste alkoholhaltiga drycken som finländare dricker. Genom att vi konsumerar en stor del öl har denna produkt en stor möjlighet att etableras i Finland.

7.1 App

Denna produkt heter Minibrew och är en maskin som brygger öl. Med hjälp av en App via din telefon kan du styra hela maskinen detta är något helt nytt och väldigt i vår tid så att säga, alla har i dagens läge en smarttelefon för att kunna utnyttja detta system. Dock finns denna App endast till Iphone ännu men en App för android är inom bearbetning, med denna App håller du alltid kontroll på hur din bryggd. Detta genom att Appen håller koll på ingredienser och hur brygden förhåller sig till tiden. Det vill säga hur länge det varar tills du har en färdig kagge med öl. Genom denna App har du även koll på temperaturen inuti kaggen så att det inte skulle ske någon olycka så länge du är utom uppsyn av bryggaren. En fråga som många har undrat över är om Appen kommer att kosta när man skall ladda ner men denna App är helt gratis att ladda ner och använda. (Minibrew, u.d.)



Figur: Denna figur ger en klarare bild av hur Appen ser ut samt vad det finns för funktioner. (Olsder, 2015)

7.2 Minibrew

För att kunna förklara hur produkten ser ut och samt ge information om den är det lättaste att visa en bild och sedan förklara ut ifrån bilden då ger det en bättre helhetsbild.



Figur: Detta är den bild på produkten för att göra det lättare att förstå produktförklaringen. (Minibrew, u.d.)

Maskinen i sig själv är kompakt så den tar inte lika mycket rum som de andra öl bryggarna, denna bryggare har ett mått på 28 x 55 x 43 cm. Med denna maskin tillkommer en löstagbar kagg som används vid bryggning men den kan även används vid servering av öl. Kaggen kan förvar upp till 5 l öl. Med denna kagg kommer även en kran som används när du serverar ölen.



Figur: Kaggen som är löstagbar från själva bryggaren ser ut på detta sätt, samt har man installerat kranen för att kunna servera ölen. (Minibrew, u.d.)

Men hur länge tar det då att gå från malt till drickbar öl detta beror på vilken smak man vill ha samt hur länge man vill att ölen skall jäsa men den är drickbar efter 3,5 h.

7.3 Funktion

Det första du behöver veta för att kunna använda dig av Minibrew är ingenting. Efter några gånger som du använt dig av Minibrew kommer du att vara en expert på att brygga öl.

För att denna maskin skall fungera behövs rinnande vatten både in och ut, du behöver WiFi till telefonen för att kunna använda dig av Appen och starta maskinen det sista du behöver är El för att maskinen skall starta.

Det är ju även viktigt att maskinen är ren, så alla löstagbara delar på denna maskin kan läggas i diskmaskinen. Själva maskinen rengör du genom Appen som du använder för att starta maskinen istället för att brygga öl klickar du på rengör så gör Appen det åt dig. Det som även är viktigt för oss i dagens samhälle är att den skall vara tyst och det är denna under bryggning, man kan jämföra Minibrew ljudvolym som en diskmaskin och vid jäsning är ljudvolymen som en datorfläkt. Vid bryggning av öl vill man ju inte heller att ens kök skall lukta öl i flera veckor framöver så de dofter som kommer från Minibrew har blivit minimerade så att det inte skall lukta som ett ölbryggeri i ditt kök. Denna produkt är dock inte tillgänglig före september 2017 eftersom den är under utveckling ännu. (Minibrew, u.d.)

7.4 Ingredienser

Något som även företaget som tillverkar denna produkt redan har fått förfrågningar på är om man kan använda sig av egna ingredienser för att tillverka sitt öl, dock meddelar de att det inte ännu är möjligt att använda sig av egna ingredienser utom man behöver använda sig av företagets ingredienser som man kan köpa via deras websida eller genom Appen detta levereras till din dörr. (Minibrew, u.d.)



Figur: Detta är några av de ingredienser som man kan välja att beställa hem och de kommer även i en fin designad låda (Minibrew, u.d.)

7.5 villkor

För att försäkra sig om att man har gjort ett rätt val av att köpa denna produkt har man som köpare en säkerhet att få lämna tillbaka varan och få pengarna tillbaka dock inom 30 dagar efter inköpet. För att göra detta möjligt sänder du ett E-mail till adressen som man hittar på företagets hemsida. (Minibrew, u.d.)

8 Swot-analys

I denna Swot – analys kommer jag att ta upp allt som jag kan hitta om denna produkt. Det vill säga alla styrkor som denna produkt har vilka hot som kan uppstå vilka svagheter samt vilka möjligheter som finns med denna produkt. Skall även ta upp ur ett miljöperspektiv vad denna produkt har för möjligheter, svagheter, hot och styrkor. Samt att se vad det finns för möjligheter, hot, svagheter och styrkor med att importera denna produkt in i Finland.

Oftast ställer man upp en Swot- analys i en fyrkant med fyra ”boxar” detta kan se ut på följande sätt.

Styrkor	Svagheter
Möjligheter	Hot

Figur: Detta ger en bättre bild på vad jag försökte förklara i texten ovan. (Svid, u.d.)

8.1 Styrkor

Denna produkts styrkor är framför allt att det inte finns någon annan som har någon liknande produkt, som kan tillverka öl på detta vis som denna Minibrew kan. Den har även den styrkan att den är väldigt stilig så det är något man kan ha i köket utan att den stör eller ser malplacerad ut. Det är även ett stort plus att den inte släpper ut så mycket av den doft som kommer med att brygga öl. Den har även den stora förmånen att den är väldigt tyst vilket betyder att fast man har ölet att brygga eller jäsa har den inte ett ljud som är något högre än en diskmaskin eller en datorfläkt.

De styrkor det finns med att ta denna produkt in till Finland är att denna produkt inte finns i Finland, det finns de man använder idag det vill säga plasttunnor som inte alls är något som man vill ha synligt i sitt hem. Det är även en styrka att var den första som importerar denna produkt du har mera ensamrätt om produkten. Det är även en stor styrka med denna produkt

att den tillverkas inom EU detta gör att importeringen av denna vara blir mycket lättare. Genom att varan befinner sig inom EU minskar det riskerna med import samt att det underlättar att få varan till Finland när man undviker tullar. Denna produkt är även något som skulle göra en stor succé i Finland eftersom det är den vanligaste alkoholhaltiga drycken vi dricker i Finland är just öl. Något som man kan stärka sin image med är att marknadsföra den som närproducerad.

8.1.1 Styrkor ur ett miljöperspektiv

Den styrka denna produkt har inom ett miljöperspektiv är att det inte har något stort utsläpp och det ända man behöver ha till att starta upp Minibrew är el och vatten detta är något som alla har i sitt hushåll. Det är även viktigt att nämna att de produkter man använder för att tillverka ölen är mycket noga utvalda detta för att kunderna skall få de färskaste produkterna.

8.2 Svagheter

De svagheter som finns med denna produkt är att de redan har den till försäljning fast den inte finns tillgänglig i något lager. Hur skall kunden vara säkra på att de får produkten i september när produkten skall vara färdig att skickas ut till kunderna. Det känns även som en stor risk för företaget att redan sälja produkten fast den inte kommer vara tillgänglig före i september. Jag nämnde redan att denna produkt är mycket dyr i kategorin hot. Detta gör att alla inte kan ta del av den och det minskar försäljningen. En annan svaghet är att Appen bara finns tillgänglig för iPhones detta är något som jag tycker är en otrolig svaghet för företaget och produkten. Skulle det även finnas möjlighet till Android skulle denna produkt bli mera säljvärd och de skulle nå ut till en större kundgrupp.

Vad finns det då för svagheter med att importera, den första svagheten som dyker upp är att denna vara inte finns till hands före i september detta är något som man både kan räkna till som en svaghet och som ett hot. Detta är något som man verkligen behöver tänka på före man bestämmer sig för att importera varan. Detta är en allt för stor risk att inte ta upp vem vet vad som händer mellan nu april och till september, det kan hända mycket till dess vem vet om företaget alls finns kvar i september när det är då planerat att produkten Minibrew skall finnas till hands. En annan svaghet som också finns med att importera denna vara är att det inte finns tillgängligt att använda denna produkt till Android det är något som gör att denna import blir en stor risk. I Finland använder sig cirka 37 % av invånarna iPhone Ios över 50 % använder sig av Android telefoner. (Twohig, 2015)

Detta gör att denna produkt skulle nås till en mindre grupp än om det skulle finnas möjlighet att få den redan i september till Android telefoner.

8.3 Svagheter ur ett miljöperspektiv

Dock kan jag inte komma fram till någon svaghet med denna produkt mera än de som jag redan nämnt i underrubriken Hot ur ett miljöperspektiv som jag klistrat in nedan.

8.4.1 Hot ur ett miljöperspektiv

Det finns inte något miljöhot som jag kan läsa mig till på deras hemsida www.minibretw.io. Dock kan man ju tänka sig att det alltid finns något som kan göra att de blir ett hot mot miljön till exempel att alla som har en Minibrew har möjlighet att tillverka hur mycket öl de vill samt att det kan öka konsumtionen av öl, med detta ökar riskerna för övervikt och alkoholism.

8.4 Hot

De hot som denna produkt kan hamna ut för är att de inte lyckas sälja denna produkt till privatpersoner denna produkt är mycket dyr och det är mest pubar och barer som köper denna produkt. Skulle de få sänkt priserna mycket mer skulle det även vara privatpersoner som skulle vara intresserad av att köpa denna produkt. Detta kan leda till företagets konkurs.

Förstås kan det vara ett stort hot att ta in en såhär dyr vara, man skall nog ha gjort en förundersökning innan man väljer att importera denna vara. Genom att göra en förundersökning minskar du hotet dock finns det ännu kvar eftersom man aldrig kan vara hundra på att de som svarar på förundersökningen är ärliga. Det är ju även ett hot att varan blir förstörd under transport detta gör man dock lätt gnom att ha en försäkring.

8.4.1 Hot ur ett miljöperspektiv

Det finns inte något miljöhot som jag kan läsa mig till på deras hemsida www.minibretw.io. Dock kan man ju tänka sig att det alltid finns något som kan göra att de blir ett hot mot miljön till exempel att alla som har en Minibrew har möjlighet att tillverka hur mycket öl de vill samt att det kan öka konsumtionen av öl, med detta ökar riskerna för övervikt och alkoholism.

8.5 Möjligheter

De möjligheter som finns med denna produkt är många det går att utveckla denna affärsidé hur mycket man vill. Tillexempel håller de redan på att utveckla en App till Minibrew som man också skall kunna använda sig av med en Android telefon. De möjligheter som finns i framtiden är att utveckla en produkt som inte är i denna höga prisklass utom att man försöker nå en målgrupp som kan ta del av denna produkt, för just nu är denna produkt mycket dyr. Genom att göra en modell i lägre prisklass skulle detta företag nå ut till en större målgrupp samt att det skulle växa ett större intresse för Minibrew. Det skulle även vara en större chans att de skulle få återförsäljare ut i världen om de skulle ta fram en billigare variant av Minibrew.

Möjligheterna med att utveckla detta kan man hitta på mycket du kan bilda dotterbolag med det befintliga företaget som finns genom att bilda ett dotterbolag får du möjligheten att få erfarenhet av att driva ett företag. Men du har ändå den tryggheten att du kan be om hjälp vid olika funderingar och frågor som kan uppstå. Du kan även vara med och ge förslag på hur de kan förbättra sin produkt men även ge den viktigaste informationen vilket är hur kunderna ser på produkten vad de tycker att borde förbättras och vad som skulle kunna ändras för att denna produkt skall bli bättre. Detta är en information som man inte får via ett email utom man endast kan få via kundkontakt.

8.5.1 Möjligheter ur ett miljöperspektiv

Något som de redan tänkt att de skall göra möjligt för sina kunder är att de skall kunna använda sig av eget malt och kryddor istället för att beställa dessa produkter från www.minibrew.io. Genom att kunna använda de produkter som redan finns intagna till affärer minskar man på extra transporter vilket reducerar avgaserna från lastbilar och andra transportsätt. Man skulle även kunna odla sina ägna kryddor detta gör att man vet vad man har vattnat med och vad man har använt för gödsel, det är även bättre för miljön.

9 Kultur

I detta kapitel kommer jag att ta upp vad Nederländerna har för kultur samt hur deras affärskultur ser ut. Senare i kapitlet kommer det kort om Finlands kultur samt hur deras affärskultur är. Detta för att sedan i slutet av kapitlet kunna summera vad det är för skillnader på Nederländernas och Finlands kulturer detta för att göra det lättare att göra affärer i Nederländerna.

9.1 Nederländernas kultur

Kulturen i Nederländerna har inom tiderna varit uppbyggda på konstverk och litteratur, det är detta som har gjort så att vi vet mera om Nederländerna och dess kultur. (Westergård, 2012, s. 41)

Inom Europa kan man dela in dem i 3 olika kategorier genom att dela in dem i dessa kategorier kan man lättare förstå ländernas kultur. De tre olika indelningarna som man har använt sig av för att bättre förstå Europas olika kulturer är romarna, nordeuropéer och anglosaxarna. För att bättre förstå vilka länder som hör till vilken grupp skall jag förklara detta kort. Romarna till denna grupp hör Spanien, Italien, Frankrike och Portugal dessa länder gör upp den latinska delen av Europa. Den andra gruppen är nordeuropéer till denna grupp hör de länder var det är två språk som används samt de skandinaviska länderna. Till skillnad från den latinska gruppen av Europa där härskarna har mycket mer ensam rätt medan nordeuropéer snarare ser sina ledare som någon som hjälper till. Den sista gruppen som man har delat in Europa i heter anglosaxarna hit hör Storbritannien detta för att man inte kan säga att landet har haft något stort inflytande av den europeiska kulturen det är snarare så att landet har fått sin kulturella sida från USA. Genom att kort beskriva vad som skiljer dessa grupper ifrån varandra är att de styr sitt land på olika sätt. (Sillanpää, 2011, ss. 17-19)

9.1.1 Affärskultur

Om man ser på den nederländska affärskulturen kan man se att den inte ligger så långt från den finska kulturen dock har den några punkter som den skiljer sig från den finska kulturen. När det gäller klädseln vid affärsmöten sträcker den sig ungefär som här i Finland det gäller att ha en relativ formell klädsel, dock vid bank möten och ärenden skall det vara en formell klädsel. Det är även viktigt att komma till den tid som blivit meddelat, det är viktigt med punktlighet. När du kommer till mötet är det viktigt att du är artig och uttrycker dig formellt. När det kommer till något som vi finländare inte gör men som man gör i Nederländerna det är att man alltid hälsar på varandra när man skall stiga in i en hiss. När man möter en grupp vid affärs tillfällen så skakar man hand med alla de som närvarar i gruppen och man har ögonkontakt med vardera parter detta är mycket vanligt i Nederländerna. När det kommer till engelska i Nederländerna vill de alltid göra sig förstådda och de vill att alla skall förstå detta för att det inte skall ske några missförstånd. (Westergård, 2012, s. 42)

Vid möten är det även vanligt att använda kallprat dock diskuteras oftast affärer under dessa stunder. När det kommer till förhandlingar med nederländare skall du vara beredd på att det är tufft detta för att nederländare oftast inte ger med sig så lätt. Detta gör också att förhandlingar oftast blir snabbt gjorda utan trams. När det kommer till kontrakten som skall skrivas, naturligtvis skall man ha kommit överens om detta kontrakt. Dessa skall alltid fyllas i ytterst noga, detta är något som också är viktigt för oss finländare. (Westergård, 2012, s. 42)

9.2 Finlands kultur

Finland är ett tvåspråkigt land där man talar både finska och svenska dock är finskan det starkare modersmålet i Finland. Men befinner du dig i Österbotten används det svenska språket mer än någon annanstans i Finland. (Kangas, 2001, s. 1)

Något som Finland är väldigt stolta över och kända för är deras skolsystem ser man på det internationella skol utvärderingen vid namn Pisa så befinner sig Finland med de bästa. Vi i Finland har den stora förmånen att det finns social trygghet i Finland. Med detta menar man att fast man inte har den bästa ekonomin skall man ha möjlighet att som finländare att bo kvar i Finland därför kan man söka om stöd för att få vardagen att gå lättare. Något som vi även har mycket bättre i Finland än i många andra länder är att vi har obligatorisk skolgång från det vi är sju tills vi är 16 år. Efter vi har gått ut grundskolan har vi något som kallas för skolplikt det betyder att vi har den möjligheten att studera vidare samt att skolan inte kostar något. Med denna förmån är det mycket lättare att få en högre utbildning eftersom det inte kostar att studera vidare. Men hur är då en finländare jo de är mycket praktiska, de har ett stort självförtroende, de är mycket lojala till sina medarbetare och andra, och de är även otroligt lojala mot andra. Något som även kan känneteckna en finländare är att de är mycket blygsamma och de skaffar sig inte mycket nya bekantskaper, detta kan man dock ändra lite på för vi finländare har blivit bättre på att bekanta sig med nya bekantskaper. (Sillanpää, 2011, ss. 28-32)

9.2.1 Affärskultur

När det kommer till att göra affärer med Finland är det även finska och svenska som används som affärsspråk, de företag som har internationella affärer använder sig av engelska som affärsspråk. (Kangas, 2001, s. 1)

När man skall gör affärer med Finland är det viktigt att veta att finländare värderar högt sitt arbete, initiativtagande hos sina anställda och deras företagsamhet. Något som finländare även respekterar högt är de anställdas privata egendom, de lagar som har en stor betydelse för företaget samt även de kontrakt som företaget skriver under. När man skall börja göra affärer med den finländare är det viktigt att man alltid är i tid detta betyder att när man sagt en tid när mötet skall börja betyder det också att mötet börjar då. När du möter personen du skall ha ett möte med presenterar du dig med för-, och efternamn. När man börjar förhandlingen är det viktigt att du är rak på sak vad det är du vill och vad du vill åstadkomma, detta för att finländare inte är speciellt intresserade av ”small talk”. (Sillanpää, 2011, ss. 28-32)

Det är även viktigt i förhandlingarna att du menar det du säger eftersom finländare tror på det du säger. Det är även viktigt att du håller dig till ämnet och inte flyger iväg på andra funderingar utom din presentation skall vara ändamålsenlig. När du håller en presentation eller förhandlar är det även viktigt att du gör det så effektivt som möjligt eftersom oftast har finländare en tid som de kan utnyttja till mötet och sedan har de andra uppgifter som väntar så var effektiv. Du skall även tänka på att finländare vill se resultat de vill inte bara diskutera resultat de vill ha något konkret för att se om det är något som de kan tänka sig att förhandla om. När du har förhandlat med en finländare och blir bjuden hem till deras privat hem är det artigaste att tacka ja, när du kommer till en finländsk persons hem är det vanligt att komma med en blomma eller alkohol från dit hemland. Något som också är vanligt när man blir hembjuden är att man spenderar tiden i bastun detta är något som de flesta finländare använder sig av för att koppla av efter en tung arbetsdag. (Sillanpää, 2011, ss. 28-32)

9.3 Finlands kultur och Nederländernas kultur

Vad är det då för skillnad mellan dessa två länders kultur. Samt vad har Nederländerna och Finland för likheter.

För att kunna förbereda sig inför en förhandling med ett företag från Nederländerna är det lättare om man vet vilka de stora skillnaderna mellan ländernas kulturer är. När det kommer till delningen av Europa så tillhör både Finland och Nederländerna till den samma kategorien det vill säga, till gruppen nordeuropéer.

Dock finns det något som skiljer sig mellan Nederländerna och Finland åt ganska mycket och det är vad dessa länder är mycket stolta över. Om man tar Nederländerna är de väldigt stolta över deras konst och litteratur medan Finland är mycket stolta hur de byggt upp skolsystemet. Annars skiljer sig inte kulturerna sig långt ifrån varandra.

Vad är det då för skillnad mellan Nederländerna och Finlands affärskultur. När det kommer till hur man klär sig till ett förhandlings möte är det samma som i Finland den är inte riktigt formell, dock något som skiljer sig med klädseln är att de som bor i Nederländerna alltid klär sig formellt när de skall göra bankärenden till banken. Något som både Finland och Nederländerna värderar högt vid förhandlingar är att alltid komma i tid, det vill säga den tid man kommit överens om är den tid som man skall ha mötet inte tio minuter senare. Det är viktigt att vara artig och formell när man hälsar på någon i Nederländerna medans i Finland använder man sig av för-, och efternamn. Vid möten använder sig nederländare sig av kallprat medans de diskuterar förhandlingar, i Finland går man rakt på sak. När det kommer till själva förhandlingen är både Nederländerna och Finland ganska lika det skall inte vara något trams och förhandlingen går snabbt. När man sedan har förhandlat och kommit fram till en överenskommelse är det dags att skriva kontrakt detta är något som både Finland och Nederländerna är mycket noga med att skall göras rätt.

Något som jag tyckte var ganska intressant men Nederländerna var att de hälsar på varandra när de stiger in i en hiss, de är något som man aldrig skulle göra i Finland om man inte känner personen som befinner sig i hissen. Om det är en grupp man möter på arbetsplatsen skakar man han med alla detta är normalt i Nederländerna i Finland skulle vi nicka och inget mer.

Så slutsatsen mellan de två länderna är att vi är ytterst lika dock skiljer sig det några små saker mellan Nederländerna och Finland.

9.4 Statistik

Något som även kan vara värt att ta upp är hur mycket handlar vi med Nederländerna importerar vi något från Nederländerna eller är det ett land som vi inte drar nytta av deras tillgångar. Nederländerna är ett land som man förknippar med export av tulpaner använder sig Finland av denna förmåga eller importerar vi Tulpaner från andra länder? Finland importera tulpaner från Nederländerna dock importeras det inte bara ”färdiga ” blommor man importerar även lökarna som skall bli till tulpaner. Detta för att det är lättare att transportera tulpanlökarna än att transportera ”färdiga” tulpaner.

Viktigaste varugrupper i handeln mellan Finland och Nederländerna år 2015

Import från Nederländerna	Mn	Andel	Förändr.
SITC (REV 4)	euro	%	%
334 Mineraloljeprodukter, raffinerade	421	11,9	-15
931 Oklassificerade varor	236	6,7	+10
752 Adb-maskiner	171	4,8	+44
431 Beredda animal och vegetab. oljor o.d.	161	4,6	-35
764 Tele- och radiomateriel; delar och tillbehör	120	3,4	+27
542 Medikamenter	113	3,2	+8
292 Andra vegetabiliska råmaterial, ej ätbara	85	2,4	+1
571 Polymerer av eten i obearbetad form	71	2,0	-18
054 Köksväxter, färska eller torkade	71	2,0	+10
511 Kolväten och derivat av dessa	71	2,0	+13
Totalimport	3 542	100,0	-4

Figur: Denna figur visar vilka varor som importeras från Nederländerna. (Tullen, 2015)

10 Sammanfattning

För att göra en kort sammanfattning av detta examensarbete kan man konstatera att det verkligen lönar sig att kolla sig runt vad det finns för varor inom EU detta för att det är mycket lättare med byråkrati och regler inom EU. Så det är något som man verkligen skall tänka på när man gör ett val att importera en vara.

Vid import är det viktigt att ta reda på så mycket information som man kan om det land man skall importera från i detta fall om Nederländerna det är även viktigt att tänka på vilket val av transportsätt man väljer detta för att reducera riskerna vid transport.

När du väljer att förhandla med ett annat land är det viktigt att du försöker förhandla dig till att göra dina affärer i den valuta som du använder dig av i detta fall euro.

Genom att använda sig av att etablera produkten med ett småföretag har du den positiva sidan att du får en bättre kundkontakt.

Produkten är något som detta examensarbete har tagit stor fasta på detta för att denna produkt är så ny så den har ännu inte kunnat etablera sig. Denna produkt är något som skulle vara intressant att se i verkligheten och även se om det är så lätt att brygga sitt ägna öl som de säger att det skall vara. För att förstärka produktens möjligheter har jag som ni tidigare läst gjort en Swot-analys detta gjorde jag för att få en bättre bild av hur denna produkt skulle vara att sälja i Finland. Jag tyckte att jag fick ut en stor nytta av Swot-analysen för att fastställa att denna produkt faktiskt är så bra som de seger dock hittade jag några möjliga svagheter och hot som de skulle kunna förbättra.

Tidigare nämnts i detta examensarbete är det mycket viktigt att läsa på det lands kultur som man skall förhandla med. I detta fall fanns det inte några jättestora förändringar mellan kulturerna som skulle vara jättedåliga om man missar dock några som man kan nämna är att alltid vara formellt klädd i Nederländerna när du skall göra viktig bank ärenden, samt att alltid hälsa på de personer som befinner sig i en hiss när man stiger in. Dock när det kommer till affärer finns det ingen stor skillnad på hur nederländare eller finländare gör sina affärer.

Litteraturförteckning

Astrup, J., 2003. *Guide to Export - Import basics*. u.o.:u.n.

Eurosender, u.d. *kostnader Flyg*. [Online]
Available at: <https://www.eurosender.com>
[Använd 13 April 2017].

Företagande, u.d. *Starta eget*. [Online]
Available at: <https://www.foretagande.se>
[Använd 13 April 2017].

Holmvall, L. & Åkesson, A., 2010. *Export & import - att göra internationella affärer*.
u.o.:u.n.

Igual, F., 2016. *MiniBrew: Brewing beer with Python*. u.o.: EuroPython.

Institutet för hälsa och välfärd, u.d. *Alkohol konsumtion*. [Online]
Available at: <http://www.julkari.fi>
[Använd 13 April 2017].

Kangas, A., 2001. Cultural policy in Finland. *Journal of arts management Low and Society*, Våren, p. 1.

Kontinen, T., 2011. International opportunity recognition among small and medium-sized family firms. *Journal of small business management*.

Minibrew, u.d. [Online]
Available at: <https://www.minibrew.io>
[Använd 8 April 2017].

Olsder, A., 2015. *Nederlanders ianceren de minibrew thuisbrouwerij*. [Online].

Pascal, L., 2016. Intereconomics. *What future for the EU in the global trading system?*.

Philsgård, A., Feldt, M. & Andersson, J.-O., 2002. *Inköp och varuhantering viktigt för lönsamheten*. u.o.:u.n.

Pritchard, J., 2016. *How a letter of credit works*. [Online]
Available at: <http://www.thebalance.com>
[Använd 4 Mars 2017].

Projects, u.d. *Minibrew - brew - fresh*. [Online]
Available at: <https://www.indiegogo.com>
[Använd 7 Mars 2017].

Redaktionen, u.d. *Nackdelar att starta eget*. [Online]
Available at: <https://www.redaktionen.se>
[Använd 13 April 2017].

Rogers, B., 2013. *Sample contact language*. [Online]
Available at: <http://thecontractsguy.net>
[Använd 4 Mars 2017].

Rosell, L., 2010. *Inköps teknik praktisk handbok för effektivare inköp*. u.o.:u.n.

Schyman, G., u.d. *Motion till riksdagen 1994/95:N272*. [Online]
Available at: <https://data.riksdagen.se>
[Använd 7 April 2017].

Sillanpää, K., 2011. *Kulturella dimensioner i affärskultur med fokus på Finland och Nederländerna*, Vasa: Vasa Yrkeshögskola.

Somers, F. J., 2010. *European business environment - Doing business in the EU*. u.o.:u.n.

Speedledger, u.d. *Småföretag*. [Online]
Available at: <https://www.speedledger.se>
[Använd 13 April 2017].

Svid, u.d. *SWOT-analys*. [Online]
Available at: <https://www.svid.se>
[Använd 4 April 2017].

Tilastokeskus, u.d. *Småföretag*. [Online]
Available at: http://www.stat.fi/meta/kas/pienet_ja_keski_sv.html
[Använd 7 April 2017].

Tullen, 2015. *Utrikeshandel*. [Online]
Available at:
<file:///C:/Users/Acer/Pictures/Utrikeshandel%202015%20Fickstatistik.pdf>
[Använd 24 Mars 2017].

Twohig, G., 2015. *mobiforge.com*. [Online]
Available at: <https://mobiforge.com>
[Använd 3 April 2017].

Westergård, J., 2012. *Nederländernas landsprogil: en guid för företagets internationaliseringsprocess*, Vasa: Vasa Yrkeshögskola.

William, J. D., 2011. Small business and policy levers. *Juornal of small business management*.

Zuckerman, A. & David, B., 1995. *Exporting and importing negotiating global markets*. u.o.:u.n.