

Inköp av viner från olika länder

Vinimport till Finland från EU och Sydamerika

Denise Lindlöf

EXAMENSARBETE	
Arcada	
Utbildningsprogram:	Företagsekonomi
Identifikationsnummer:	14505
Författare:	Denise Lindlöf
Arbetets namn:	Inköp av viner från olika länder Vinimport till Finland från EU och Sydamerika
Handledare (Arcada):	Linn Hongell
Uppdragsgivare:	
<p>Sammandrag: Detta examensarbete jämför skillnaderna mellan att importera viner till Finland från ett land inom EU och ett land i Sydamerika. Temat för arbetet är vinimport och jag bearbetar temat genom att fördjupa mig bland annat i frågor om förtullning, lagar, skyldigheter och vilka skillnaderna är mellan Sydamerikas och EU:s vinimport. Texten i arbetet baserar sig dels på teori inom ämnet, och dels på intervjuer med yrkesmänniskor inom branschen. Problemställningen i min text baserar sig på att jag forskar i hur vin kommer till Finland. Jag tar också reda på hur man skall gå till väga när man köper vin till Finland, om det är någonting extra man måste tänka på, och om det är stor skillnad mellan att köpa in viner från ett EU-land eller från ett land i Sydamerika. De källor jag huvudsakligen har använt mig av är tullens och Finlex hemsidor. Jag har begränsat mitt forskningsområde till EU och Sydamerika och vinimporter där emellan. I intervjuerna har jag valt att använda mig av öppna frågor eftersom det känns mest lämpligt för det här arbetet. För att få tillräckliga referensvärden har jag intervjuat fyra personer inom branschen. I mitt arbete kommer jag fram till att skillnaderna Sydamerika och EU emellan främst är frågan om kostnader och tid.</p>	
Nyckelord:	Vin, import, vinimport, EU, Sydamerika
Sidantal:	33
Språk:	Svenska
Datum för godkännande:	

DEGREE THESIS	
Arcada	
Degree Programme:	Företagsekonomi
Identification number:	14505
Author:	Denise Lindlöf
Title:	Inköp av viner från olika länder Vinimport till Finland från EU och Sydamerika
Supervisor (Arcada):	Linn Hongell
Commissioned by:	
<p>Abstract:</p> <p>This thesis compares the differences between importing wines to Finland from an EU country and a country in South America. The theme of my thesis is wine import and I look into the theme, by immersing myself in e.g. matters of customs, laws , obligations and what the differences are between South America and the EU's wine imports . The text of the thesis is based partly on the theory of the subject , and partly on interviews with professionals in the field. My research questions are based on how wine comes to Finland. I also find out how to proceed when buying wine to Finland, if there is anything extra you have to consider , and if there is a big difference between buying wine from an EU country or from a country in South America . The sources I mainly use are the Finnish customs and Finlex websites. I have limited my research to the EU and South America and wine import between them. I am using open-ended questions in the interviews because I feel they are the most fitting kind of questions for this thesis. In order to obtain adequate reference values I interviewed four people in the industry. In my thesis I come to the conclusion that the differences between South America and Europe foremost is the issue of cost and time.</p>	
Keywords:	Wine, import, wine import, EU, South America
Number of pages:	33
Language:	Swedish
Date of acceptance:	

INNEHÅLL

Inledning.....	5
1.1 Syfte	5
1.2 Problemområde	6
1.3 Avgränsningar	6
2 IMPORT.....	7
2.1 Handel inom EU	8
2.2 Handel utanför EU	10
2.3 Alkohollagstiftning.....	13
3 Metodik.....	15
3.1 Kvantitativ forskning	16
3.2 Kvalitativ forskning.....	17
3.3 Arbetets metodik.....	18
4 Resultatredovisning	20
4.1 Förtullning.....	20
4.2 Import	22
4.3 De enskilda företagen	25
5 Sammanfattning.....	28
Källor:	29
Bilaga 1	
Bilaga 2	
Bilaga 3	
Bilaga 4	
Bilaga 5	
Bilaga 6	
Bilaga 7	
Bilaga 8	
Bilaga 9	

INLEDNING

Vin är en av de populäraste sällskapsdryckerna i världen. Det är också den dryck som det dricks mest av på restauranger. Att dricka vin är en viktig del av kulturen kring medelhavet, men också på andra ställen. Eftersom druvorna växer i varmare länder har det varit populärare där än i Finland att dricka vin. Nuförtiden är det väldigt vanligt att dricka vin också i Finland.

Vin är en populär alkoholdryck, till stor del på grund av sin medelhöga alkoholhalt. Alkoholhalten är tillräckligt hög för att göra så att smakerna blandar sig bra med varandra men tillräckligt låg för att inte alkoholen skall ta över smaken. Just på grund av sin medelhöga alkoholhalt passar den utmärkt som måltidsdryck.

Vin har tillverkats i flera tusentals år, men eftersom Finland är ett så kallt land har inte vi tillverkat det här förrän på senare tid. Eftersom vin är en väldigt gammal dryck har man hunnit förädla fram många druvsorter som är anpassade till olika vinregioner. Genom att kombinera olika druvor och förvara vin olika långa perioder får man fram mycket varierande smaker. Eftersom vinet har funnits i så många år, och varit populärt så länge, har man kunnat prova sig fram till bra kombinationer druvor emellan och vilka viner som passar ihop med olika maträtter.

Jag har valt att skriva om inköp av viner för jag tycker det är intressant att veta mera om varifrån vinerna kommer och hur de kommer till Finland.

1.1 Syfte

Eftersom Finland inte själv tillverkar vin till försäljning måste man importera viner. Europa är den största producenten av viner, men produktionen i andra delar av världen har kraftigt ökat på senaste tiden. (Vinjournalen 2011 och BKWine Magazine 2013)

Eftersom Finland hör till EU är det relativt lätt att köpa in viner från andra länder inom EU, men hur gör man om man vill köpa in viner från länder ytterom EU?

I det här arbetet kommer jag att undersöka hur det går till när man köper in viner till Finland. Jag kommer att undersöka hur det går till när man importerar viner från ett land inom EU och ett land i Sydamerika. Sedan kommer jag att jämföra skillnaderna i processen mellan dessa två.

Arbetet kommer att fungera som en handbok för nya sommelierer och inköpare av viner.

1.2 Problemområde

Det är väldigt populärt att dricka vin i Finland. Vi dricker det till mat och som sällskapsdryck. Men eftersom vi inte får tillverka vin till försäljning i Finland, hur kommer då vinet hit? Var skall man börja och hur skall man gå till väga när man köper in viner till Finland? Är det någonting extra man måste tänka på? Är det stor skillnad på att köpa in viner från ett EU land än från ett land i Sydamerika?

1.3 Avgränsningar

Eftersom det finns så som importerar viner i Finland har jag valt att jämföra hur det är att importera viner från ett land i Europa och ett land i Sydamerika. Eftersom alla som importerar viner beställer från många olika ställen i Europa och Sydamerika, har jag valt att i stora drag se på skillnaderna. Jag undersöker inte djupare hur det går till från några specifika länder.

Arbetet kommer undersöka hur man går tillväga när man importerar viner till Finland.

2 IMPORT

Eftersom ett land sällan har alla råmaterial och varor som efterfrågas, behövs det import för att ett land skall fungera. Export behövs också för handelsbalansen skall upprätthållas i landet. Eftersom Finland inte kan tillverka viner på grund av vårt klimat måste vi importera det. (Holmvall & Åkesson 2010:73)

Eftersom folk tycker om olika slags viner lönar det sig inte att importera viner från bara ett land. Inom Europa är det länderna som ligger mera söderut som är de viktiga exportörerna, som t.ex. Frankrike och Spanien. Länder från Sydamerika, Afrika och Australien producerar också viner. Eftersom de här länderna inte hör till den Europeiska Unionen är det mera invecklat att importera viner och idka handel mellan dessa länder.

I Finland är det tullen som övervakar de livsmedel som kommer in till landet. Hit hör alla slags livsmedel utom de som omfattas av alkohollagen. Tullen kontrollerar så klart allt som kommer in till landet men det är Valvira's uppgift att se till att kontrollera att vinet innehåller det som det får innehålla. Tullen är den myndighet som uppbär punktskatt för alkoholen som importeras. (Tulli 2012b) Alkoholen som importeras kontrolleras av Tillstånds- och tillsynsverket för social- och hälsovården, Valvira, i samarbete med tullen. Valvira ger ut importtillstånd, som man måste visa upp till tullen vid import. Importtillståndet gäller både införsel från ett land inom EU samt import från ett land utanför EU. Tullen kontrollerar att importtillståndet och det som importeras/införs stämmer överens. Det är Valvira som kontrollerar att importörerna sköter sig och lämnar in produkthanmälan om den importerade alkoholen, samt meddelar hur mycket de har importerat varje månad. Det är importören som ansvarar för sina produkter, Valvira övervakar att bestämmelserna följs. (Valvira 2014a och Valvira 2014b)

2.1 Handel inom EU

När man skall frakta varor är det bra att veta skillnader mellan hur det är att frakta inom EU eller från länder som inte hör till EU. Eftersom Finland hör till EU är det självklart lättare att frakta från länder inom EU. (Enterprise Europe 2013a och Tulli 2014a)

Eftersom Finland hör till EU kallas det införsel eller utförsel om man transporterar varor från eller till andra länder inom EU. EU-lagstiftningen har gjort det möjligt att avskaffa tullar mellan EU-länderna och gränskontroller mellan medlemsstaterna har också avskaffats. Detta gör det lätt att införa varor mellan EU-länder. (Tulli 2012a)

Inom EU har man också ömsesidigt erkännande och CE-märkning. Genom att ha dessa regler kan man garantera att produkterna som kommer in till gemenskapen är godkända överallt och på så sätt behöver man inte göra en till kontroll av varorna. Så klart om tullen misstänker något kan det hända att de kontrollerar produkten igen. (Tulli 2012a och Enterprise Europe 2013a)

För att kunna idka handel inom EU måste man också ha ett momsnummer, ett så kallat VAT-nummer. Finlands VAT-nummer börja på FI och efter det kommer det en åttasiffrig kod. (Vero 2013)

Man behöver alltså inte förtulla varor som kommer från andra länder inom EU och inte heller göra en importdeklaration. Men om värdet på varorna man för in i landet överstiger ett värde på 500 000 € per år måste man göra en Intrastat-deklaration. Detta görs varje månad. (Tulli 2014a)

Intrastat är EU:s statistiksystem för att samla in information om handeln mellan EU-länderna. Eftersom Finland hör till EU använder sig också den finska tullen av Intrastat

statistiksystemet. Alla EU:s medlemsländer använder sig av detta system istället för att använda sig av tulldeklarationer för att redovisa för handelstatistiken i landet. Det här systemet redogör för all handel inom EU, andra statistiska uppgifter om handel till ett tredje land finns i förtullningssystemet. Alla företag inom EU som idkar införsel eller utförsel av varor inom EU över ett värde på 500 000 € (både per införsel och utförsel) per år måste göra en Intrastat deklARATION över sin införsel/utförsel av varor. (Hur en Intrastat deklARATION skall fyllas i se bilaga 1). (Intrastat i Finland 2014 och Tulli 2013a)

I Finland är det alltså den finska tullen som samlar in uppgifter för införsel och utförsel samt import och export. Man samlar in dessa uppgifter för att sammanställa den finländska handelsstatistiken. Varje månad skickas uppgifterna till EU's statistikbyrå; Eurostat. De insamlade uppgifterna kan användas till att göra olika utredningar och undersökningar. (Intrastat i Finland 2014)

Genom att samla in uppgifter om vilka slags varor som importerats, exporterats eller förs mellan Finland och andra EU-länder, kan man undersöka och redovisa för hur EU:s nationalekonomi utvecklas och hur betalningsbalansen i EU är. Statistiken kan också användas av företag för att undersöka hur marknaden är och hur de kan utveckla sina handelsstrategier. (Intrastat i Finland 2014)

Eftersom man får införa varor fritt inom EU behövs det ett system som håller koll på vad det är som man inför och utför. Man har skapat en grupp med gemensamma beteckningar för alla varor som man kan tänka sig importera. Det är viktigt att använda sig av koderna så att de länder som tar emot varorna vet precis vad det handlar om för varor. (Europa 2010)

KN eller Den Kombinerade Nomenklaturen som det egentligen heter, är tullunionens tulltaxe- och statistiknomenklatur. Syftet med den här förordningen är att skapa en kombinerad nomenklatur som gör det enkelt och smidigt att tillgodose tullunionens

tullmässiga och statistiska krav, både inom unionen och när det gäller handel med länder utanför unionen, och skapar en integrerad tulltaxa för länderna inom EU. Den integrerade tulltaxan kallas för TARIC. I TARIC-systemet finns alla tullsatser och EU-lagstiftning som gäller utrikeshandel för EU. Länderna kan använda sig av TARIC-systemet när de skall förtulla varor men också för att hämta och byta statistik med andra EU-länder. (Europa 2010 och Tulli 2014b)

I TARIC-systemet använder man sig av en tiosiffrig kod. Numret används för att ange varuslag, tullsatser beroende på varans ursprung och olika handelspolitiska åtgärder. De första sex siffrorna anger nummer och undernummer i nomenklaturen för Harmoniserade systemet, den sjunde och åttonde siffran anger undernummer i den Kombinerade Nomenklaturen, och den nionde och tionde siffran anger undernummer i TARIC. I den Kombinerade Nomenklaturen används det en åttasiffrig kod, eftersom den inte innefattar de två sista siffrorna, TARIC siffrorna. När man idkar införsel med ett annat land inom EU använder man sig alltså bara av de åtta första siffrorna i varukoden. (Europa 2010) Om man skulle importera vin från ett EU land skulle koden vara t.ex. 2204 21 81 och skulle man importera från ett land utanför EU skulle koden vara t.ex. 2204 21 95 21, beroende på vilket slags vin det är. (Tullverket 2014)

2.2 Handel utanför EU

Även fast inte alla länder i Europa hör till EU kan det ändå hända att det är rätt så lätt att idka handel med dem. Det finns nämligen många olika länder som har ett nära samarbete med EU och på det viset kan man lätt importera och exportera varor med det landet. (Tulli 2012a) T.ex. Argentina, Brasilien, Paraguay och Uruguay hör till ett handelsblock kallat Mercosur. Om man idkar handel med länder som har ett frihandelsavtal med EU kan varorna få förmånsursprungsstatus och detta innebär att man kanske får en sänkt tullavgift eller att tullavgiften tas bort helt och hållet. (För länder som har förmånsursprungsstatus se bilaga 2) (Enterprise Europe 2013b och Europa 2008) Vissa varor som importeras från länder utanför EU kan också bli befriade från tullavgifter. Detta betyder inte att man inte skulle behöva betala mervärdesskatt,

men import som omfattas av tullfrihet är oftast också befriad från mervärdesskatt. Vissa varor kan också ha en tullsats som är noll, t.ex. undervisningsmaterial och redskap för handikappade räknas som sådana varor. (Tulli 2013c)

När man importerar varor är de vanligaste skatterna som uppbärs tull och mervärdesskatt. Om EU-landet inte hör till EU:s skatteområde betalar man också mervärdesskatt för en produkt från ett sådant land. T.ex. Åland och Kanarieöarna hör till tullområdet men inte skatteområdet. Tullområde och skatteområde är två skilda begrepp inom EU. Om ett land hör till EU:s tullområde har man gemensam tull- och handelspolitik med länder som är utanför EU. Men om ett land hör till EU:s gemensamma skatteområde, gäller EU:s lagstiftning om mervärdes- och punktbeskattning. Vissa EU-länder har valt att stanna utanför skatteområdet men att gå med i tullområdet. (Tulli 2014c) När man importerar varor från ett land som inte hör till EU uppbärs det tredjelandstull. Men om landet hör till samma frihandelsavtal som Finland kan det hända att man inte behöver betala dessa skatter, eller kan betala en mindre avgift. T.ex. Island, Norge och Lichtenstein har ett frihandelsavtal med Finland som heter EES. (Enterprise Europe 2013b) Det kan också hända att man måste betala punktskatt på varorna man importerar. Varor som man t.ex. måste betala punktskatt på är alkohol, tobak och mineraloljor. (Tulli 2013b)

Vid import av varor utgörs skattegrunden för mervärdesskatt av varans tullvärde. Varans tullvärde är priset man betalat för varan, men till det läggs också kostnaderna för transport, hantering av gods och andra kostnader som försäkring och kostnader man betalar före varan kommer till den första bestämmelseorten i Finland eller en annan bestämmelseort som finns inom EU. Också skatter som betalats utanför Finland skall räknas med i skattegrunden. (Tulli 2013b) T.ex. om man har betalat skatt på Kanarieöarna räknas det med i skattegrunden eftersom Kanarieöarna inte hör till EU:s mervärdesskatteområde. (Tulli 2012c)

För att få importera eller exportera varor utanför gemenskapen måste man göra en tulldeklaration till tullen. Nuförtiden skall man göra tulldeklarationen på nätet, på tullens hemsida www.tulli.fi, webbimport. (Se bilaga 3) (Tulli 2014a) När man fyller i tulldeklarationen måste man ange varukoder för varorna som importeras eller exporteras. (Tulli 2009) Alla varukoder för varor man kan importera finns i TARIC-systemet. När man importerar varor från en land utanför EU använder man sig av hela den tiosiffriga TARIC-koden. (Europa 2010)

Det kan finnas många olika begränsningar när man fraktar varor till eller från ett land som inte hör till EU. Om inte landet och EU har ett frihandelsavtal kan det vara svårare att idka handel med just det landet. (Enterprise Europe 2013b) (För länder som har ett frihandelsavtal med EU se bilaga 4) Det kan t.ex. hända att man bara får importera en viss mängd av varan, eller att den är helt förbjuden att importera. T.ex. krigsutrustning och utrotningshotade växter och djur är förbjudet att importera. (Tulli 2013d)

När man exporterar eller importerar varor till eller från EU finns det också antidumpningstullar för att inte en industri inom EU skall ta skada av låga priser. För att det skall börja indrivas antidumpningstull måste någon näringsidkare skicka in ett skriftligt klagomål till Europeiska kommissionen. Det finns också regler om handelshinder när man idkar handel med ett tredje land. Ett handelshinder kan t.ex. vara någonting som skadar en gemenskapsindustri på den gemensamma marknaden. Då kan man också klaga till den Europeiska kommissionen. (Europa 2011 och Enterprise Europe 2013b)

Tabell 1 Sammanfattning av vad som behövs när man inför varor från ett EU-land och importerar varor från ett icke EU-land.

	EU	Inte EU
Momsnummer	x	x
Alkohol importtillstånd	x	x
Intrastat (över 500 000€)	x	
Tulldeklaration		x
Varukod		
Taric	x	x
Ursprungsbevis		x
Tredje lands tull		x
Importtull		x
Mervärdesskatt		x
Förmånstull		x
Punktskatt för alkohol	x	x
Restriktioner för varan		x

Det är alltså lättare att införa varor från ett annat EU-land än från länder utanför EU. Det är inte svårt att importera varor från ett land utanför EU, men man måste tänka på mera saker och fylla i mera papper. Om man inför varor skall man använda sig av TARIC-koden med åtta siffror och fylla i den, för att underlätta tullens arbete. När man importerar varor måste man använda sig av den tiosiffriga TARIC-koden när man gör tulldeklarationen. För att få importera alkohol till Finland behöver man ett alkoholimporttillstånd och för att få idka handel inom EU måste man ha ett momsnummer. Annat som tillkommer när man importerar varor från ett icke EU-land är olika tullar, som t.ex. importtull och tredje lands tull. Man måste också kontrollera att det inte finns några restriktioner på import på varor från vissa länder.

2.3 Alkoholagstiftning

I Finland har vi en alkoholag som skall förebygga skadeverkningarna av alkoholhaltiga ämnen. Lagen gäller alkoholhaltiga ämnen, tillverkning, import, export, försäljning, användning och transport av alkoholhaltiga ämnen. Med alkoholhaltigt ämne räknas en produkt som har en alkoholprocent över 2,8 volymprocent etylalkohol. (Finlex 1994)

8 §

Kommersiell import av alkoholdrycker och sprit samt importtillstånd för sprit

Alkoholdrycker får utan särskilt importtillstånd importeras för eget bruk samt i kommersiellt syfte eller annars för bedrivande av näringsverksamhet. Närmare bestämmelser om import för eget bruk ingår i 10 §. Den som använder alkoholdrycker i kommersiellt syfte eller annars för bedrivande av näringsverksamhet skall ha ett i denna lag avsett särskilt tillstånd att importera alkoholdrycker. [\(8.1.1999/1\)](#)

Man får importera alkohol för eget bruk och i kommersiellt syfte. Om man importerar alkohol för kommersiellt syfte behöver man ett tillstånd av produkttillsynscentralen, Valvira. Man måste också göra en importanmälan. För att de skall bevilja detta tillstånd måste Valvira anse att man har förutsättningar för att kunna bedriva en sådan verksamhet. Om man inte följer lagen eller Valvira anser att man inte mera har förutsättningar att bedriva verksamheten, kan importtillståndet dras in för en viss tid eller permanent. (Finlex 1994)

När man ansöker om importtillståndet av Valvira skall man också bifoga ett intyg över att den ansökande kan kontrollera sig själv och sin egendom, när den ansökande har ett samfund, och en kopia på samfundets bolagsordning eller regler, samt ett utdrag ur handelsregistret eller motsvarande register. Man skall också bifoga till ansökan den ansökandes ombudsman, vad användningsområdet för alkoholen är, hur man kommer att förvara alkoholen, och hur utrymmena ser ut, samt om det är någon annan utredning som Valvira anser att bör vara med. (Paaso 2004: 36)

En person som är bosatt i Finland och arbetar på ett transportmedel som är annat än flygtrafik, och har kommit till Finland utifrån den Europeiska ekonomiska gemenskapen, och om resan har varat högst 20 timmar, får inte importera alkoholdrycker till Finland. En person som är bosatt utanför den Europeiska ekonomiska gemenskapen, och som arbetar på ett transportmedel annat än flygtrafik och som kommer till Finland från ett land utanför den Europeiska ekonomiska gemenskapen, och vars visit i Finland räcker högst 3 dygn, får inte heller importera viner till Finland. (Paaso 2004: 36 och Tulli 2013e)

Importören av alkoholdrycker ansvarar för att dryckerna som säljs vidare har bra kvalitet och att förpackningarna och etiketterna följer de givna reglerna. Valvira följer också att dessa regler följs och handleder vid behov. Om man har tänkt introducera en ny vara på marknaden måste man meddela det till Valvira före produkten kommer ut på marknaden. Valvira har ett register på alla alkoholdrycker som finns på marknaden just nu. (Paaso 2004: 223)

Det är skillnad på att idka införsel från ett land inom EU eller importera varor från ett icke EU-land. Om man importerar alkoholdrycker från ett land som inte tillhör EU behövs det ett laboratoriebevis på dryckens kvalitet och konsistens, från ett godkänt laboratorie i importlandet. Detta bevis skall lämnas in samtidigt som man lämnar in produktanmälan. (Paaso 2004: 223)

Oberoende om man importerar alkoholdrycker från ett icke EU-land eller inför alkoholdrycker från ett EU-land skall man varje månad meddela hur stor mängd man har tagit in. Man har tid till den 18:de dagen, månaden efter att man har fått in varorna. Man måste också betala skatt på den införda/importerade alkoholen. Det är tullen som uppbär denna skatt och om man inte har betalat skatt för alkoholen är det olagligt att sälja den. Säljer man alkoholdrycker man inte har betalat skatt för kan man bli av med importtillståndet. (Paaso 2004: 223)

3 METODIK

När man gör en undersökning väljer man vilken metod man använder sig av utgående från vad det är man vill få reda på. Man brukar skilja de olika sätten att få fram resultat mellan kvantitativ och kvalitativ forskning. Med båda sätten kan man mäta och jämföra resultaten, man gör det bara på olika sätt. Om man t.ex. vill undersöka en större grupp människors åsikter skulle man använda sig av kvantitativ undersökning eftersom

man försöker mäta hur lika eller olika människor tycker. Men om man mera vill komma fram till en teori varför saker sker är det bättre att använda sig av kvalitativ undersökning, eftersom man då försöker ta reda på likheter och olikheter t.ex. hur olika människor gör och därför behöver mera specifik information. (Bryman & Bell 2011:49)

3.1 Kvantitativ forskning

Inom kvantitativ forskning har man en teori eller hypotes som man samlar in data till och genom att analysera datan man har samlat in kommer fram till slutsatsen om teorin stämmer. (Bryman & Bell 2011:49)

Man kan samla in sin data på olika sätt. Beroende på vad det är man vill ta reda på kan man göra en strukturerad intervju och välja ut lämpliga personer i målgruppen man undersöker. Eller sedan skicka ut en enkät och utifrån de resultaten komma fram till en teori. (Bryman & Bell 2011:162) Beroende på vad det är man undersöker gör man olika urval, dvs. sampling. T.ex. om man vill ha reda på vad kvinnor i åldern 25-30 år tycker kan man inte intervjua män i åldern 40-45 år, eftersom det inte är relevant information för undersökningen. (Bryman & Bell 2011:188)

När man gör en kvantitativ undersökning och intervjuar personer använder man sig ofta av strukturerade intervjuer. När man gör en strukturerad intervju får man fram det man vill ha reda på och bara det, t.ex. ja- eller nej-svar eller poängsättningsfrågor. Sådana svar är lätta att jämföra med varandra och mäta. (Bryman & Bell 2011:215) Forskare som använder sig av kvantitativ undersökning och gör intervjuer använder sig både av öppna och slutna frågor. Öppna frågor är bra eftersom den intervjuade med sina egna ord får berätta vad den tycker och tänker. Det är också bra att använda sig av öppna frågor om forskaren vill ha mera information om ämnet han forskar i, ifall det är ett än så länge oforskat och nytt område. Nackdelen med öppna frågor är att det är svårare att göra en kvantitativ undersökning av svaren, och ibland kan svaren man får på frågorna vara oväntade. Om man använder sig av slutna frågor är det lättare att jämföra svaren

med varandra och det är lätt för både den som ställer frågorna och den som svarar på dem. Nackdelen med slutna frågor är det att man måste formulera frågorna bra för att få ett jämförbart resultat. När man ställer slutna frågor kan det lätt bli så att forskaren styr den intervjuade i någon riktning, vilket leder till att undersökningen inte är tillförlitlig. (Bryman & Bell 2011:262-263)

Kvantitativ forskning är alltså när man samlar in data eller använder redan befintlig data, och gör en undersökning för att se om teorin man har stämmer överens med verkligheten. Ofta har man redan en hypotes som stöder en viss teori och man vill ta reda på om den är korrekt genom att samla in data och kör olika tester med den för att få fram en statistik. Genom att få fram statistik kan man konstatera om teorin stämmer, delvis stämmer, eller inte alls stämmer överens med verkligheten.

3.2 Kvalitativ forskning

När man använder sig av kvalitativ forskning vill man mera ta reda på vad de intervjuade anser om ämnet och hur de tolkar det. Man kan inte på samma sätt mäta resultatet av en kvalitativ forskning, utan man drar slutsatser av resultatet och jämför dem sinsemellan. För att få reda på att en teori stämmer behöver man ett visst antal intervjuer för att forskningen skall vara så pålitlig som möjligt. (Bryman & Bell 2011:390-391)

I en kvalitativ forskning har man några forskningsfrågor, man behöver dessa för att veta vad det är man vill ta reda på. Det kan jämföras med teorin som man undersöker i kvantitativ forskning. När man gör en kvalitativ forskning tolkar man mera den insamlade datan än analyserar den, vilket man gör i kvantitativ forskning. Det kan också hända att man märker att man måste specificera sina frågeställningar om man märker att ämnet man undersöker är väldigt brett, eller de man intervjuar är mera specialiserade inom ett specifikt område inom ämnet. (Bryman & Bell 2011:395)

Inom kvalitativ undersökning mäter man frågornas pålitlighet på lite annat sätt än inom kvantitativ undersökning. Man måste kunna bevisa att de man intervjuar eller objekten man undersöker är tillförlitliga och pålitliga. Om man vill ha reda på hur det är att importera viner till Finland, är en person som importerar viner till Finland mera tillförlitlig än en person som importerar till Sverige, eftersom det är import till Finland som ingår i forskningsfrågan. Undersökningen måste också vara överförbar, alltså man skall kunna komma fram till samma resultat i en annan eller senare situation. Det kan också vara bra att ha någon kollega som granskar och godkänner att sättet man har gått tillväga är relevant för ämnet. (Bryman & Bell 2011:402-404)

När man använder sig av kvalitativ forskning tolkar man och jämför resultaten man har fått från de olika objektena man undersökt eller intervjuat. På så vis får man svar på sina forskningsfrågor. Eftersom man inte gör statistik eller tester på resultaten man har fått fram är det viktigt att man är säker på att informationen man fått är relevant.

3.3 Arbetets metodik

Själv har jag valt att använda mig av kvalitativ forskning, för att jag anser att det är den lämpligare forskningsmetoden för mig. Eftersom jag vill ta reda på hur man går till väga när man importerar viner och det inte är så många som håller på med det, är det bästa sättet att ta reda på det genom att intervjua personerna. För att få ett så brett och uttömmande svar som möjligt, kommer jag att göra semistrukturerade frågor. Detta betyder att jag kommer att fråga vissa specifika frågor men att den intervjuade får berätta väldigt fritt. Om jag känner att det behövs, kan jag också ställa följdfrågor som är relevanta. När man gör en intervju är det bra att ha en intervjuguide som man följer, men i en semistrukturerad intervju behöver man inte följa guiden strikt, utan kan ställa frågorna i den ordningen man tycker att passar bäst i sammanhanget.

När jag gjorde min intervju hade jag några specifika frågor som jag ställde alla intervjuobjekt. Sedan utifrån hur de svarade ställde jag mera frågor för att få ett tillräckligt uttömmande svar. (Se bilaga 5 för intervjufrågor)

Jag intervjuade Philippe Hakulin den 22.10.2014 i de utrymmen där han har sitt företag. Philippe äger företaget Vinoble, han sköter företaget ensam och har varit verksam i tio år. Philippes kontaktuppgifter hade jag fått från en familjebekant. Den 29.10.2014 intervjuade jag Antti Paasonen som jobbar för företaget Viinitie. Jag hade fått hans kontaktuppgifter av Philippe. Viinitie är ett företag som har sju anställda. Viinitie har hållit på med vinimport i elva år. Jag har också intervjuat Lauri Vainio som jobbar inom restaurangkedjan Sinne. Sinne har en restaurang i Borgå och har sommaren 2014 öppnat en restaurang i Helsingfors. I juni började företaget importera viner för eget bruk. I den sista intervjun som jag hade den 27.11.2014 intervjuade jag Christoffer som jobbar för ett internationellt företag, på grund av konfidentialitet önskar den intervjuade att företaget hålls anonymt. Företaget Christoffer jobbar för har inte vinimport som huvudsyssla, det omsätter ca 10 procent av företaget. Anttis, Lauris och Christoffers kontaktuppgifter har jag fått av Philippe. Vinimportörerna i Finland samarbetar mycket och känner därför varandra bra. Philippes företag Vinoble är ett litet företag, Viinitie som Antti jobbar för är ett medelstort företag och Sinne, som Lauri importerar för, är en restaurang som just har gett sig in i branschen. Jag tycker det är intressant att det är lite olika synvinklar på vinimport och att man ser hur det skiljer sig mellan olika sorters företag. (För intervjuerna, se bilagorna 6-9)

Jag kommer att redogöra för resultatet genom att jämföra hur de intervjuade har svarat på frågorna. Eftersom företagen är lite olika kommer jag att jämföra om de gör på samma sätt eller om det är stora skillnader mellan tillvägagångssätten.

4 RESULTATREDOVISNING

Jag har intervjuat Philippe Hakulin från Vinoble, Antti Paasonen från Viinitie, Lauri Vainio från restaurangkedjan Sinne och Christoffer vars företag vi kallar Företag X. Vinoble är ett litet företag som bara ägaren Philippe jobbar för. Viinitie å sin sida är ett medelstort vinimportföretag där det jobbar sju personer. Sinne är en restaurangkedja som sedan i juni det här året själva har börjat importera en del av vinerna de har till försäljning i sina restauranger. Vinoble har verkat i ca tio år och Viinitie i elva år. Företag X är ett stort internationellt företag som verkar inom kosmetik, kläd och alkoholbranschen. I Finland satsar man bara på alkoholsidan. Företaget är verksamt i cirka 55 länder, i Finland jobbar sju anställda.

4.1 Förtullning

Philippe, Antti och Lauri konstaterade att det tar ganska länge att få de tillstånd man behöver när man skall börja importera. Det kan ta en till två månader. Man behöver alkoholimporttillstånd och det är det som tar tid. För att få det måste man ha ett företag. Philippe nämnde att man också skall ha lagerutrymmena färdiga för att kunna bevisa att man har någonstans att förvara vinerna, detta betyder att det går mycket pengar åt i början, innan man ens kan börja importera viner och sälja. Eftersom företaget Christoffer jobbar för är så stort och internationellt har de centraliserat deras verksamhet, detta betyder att i Finland sköts det mest marknadsföring och försäljning, och logistiken och förtullningen sköts av ett kontor i ett annat land.

Både Vinoble och Viinitie har skattefria lager, vilket betyder att de betalar skatt i efterhand på vad de har sålt. Philippe som äger Vinoble berättade att man också måste betala en slags garanti, ifall det skulle gå så dåligt att man inte skulle kunna betala skatterna. Lauri berättade att Sinne har valt att än så länge ha beskattningsbart lager. Men han menar nog att de kommer att skaffa skattefritt lager i något skede, eftersom det binder så mycket kapital att betala skatten direkt på det man köper in.

Alkoholimport är väldigt övervakat och Philippe berättar att Valvira kan komma på besök närsomhelst och kontrollera att allting går rätt till, att man inte marknadsför eller säljer något olagligt. Det är inte någon speciell mängd man får importera varje månad, utan man får importera hur mycket man vill. Men man får bara sälja det till restauranger, Alko och tax free. Eftersom vinets alkoholprocent är över 4,7% får man inte sälja det till privatpersoner och butiker. Antti på Viinitie berättade att de importerar och säljer vin mest till Horeca-branchen (Hotell-restauran-cafe-branchen), men också en del till Alko. Lauri som jobbar för Sinne köper bara in viner för eget bruk till deras två restauranger i Borgå och Helsingfors. Lauri anser att det inte ännu skulle löna sig att köpa in och sälja vidare till andra. Christoffer berättar att Företag X:s största kund är Alko men att deras företag också säljer till vissa restauranger.

Sinne har valt att bara ta in viner från länder i Europa, så de behöver inte förtulla varorna de importerar. Eftersom Viinitie har rätt många anställda har de alla ett eget område de sköter om, vilket betyder att de själva förtullar det de importerar, berättade Antti. Philippe jobbar ensam på Vinoble och anser att det lättaste för honom är att låta transportfirman som sköter frakten från Sydamerika att också förtulla varorna. Eftersom de är bra på det undviker Philippe på så sätt att det uppstår problem, som att han skulle hamna betala kvarskatt. Antti och Philippe berättade också att många vingårdar i t.ex. Frankrike har en vingård eller samarbetspartner i något land utanför Europa, och detta underlättar ju så klart om man vill importera viner som kommer från länder utanför Europa.

Christoffer berättade att Företag X äger alla vingårdar de tar vin ifrån. Detta året är första gången de tar ett vin från en agentur. De äger mest vingårdar i länder i Europa, men också i USA och Sydamerika samt Asien. De flesta vingårdarna har de köpt, men några har de själva startat från början.

När man för in varor från ett land inom EU måste man göra en månatlig Intrastat-rapport. Antti berättade att när man väl har lärt sig det är det inte så svårt. Allting sköts

elektroniskt nu, men han menade att det inte var speciellt länge sen man ännu måste fylla i den skriftligt. Lauri berättade att han hade lite problem med det i början och måste ringa många gånger till tullen och kolla hur man skulle fylla i det, men att de är väldigt hjälpsamma och vänliga där.

Philippe berättade att det är den som importerar vinerna som är ansvarig för om det skulle hända någonting åt den som dricker det. Det är alltså inte tillverkarens ansvar. Därför är det viktigt att vara säker på vinets ursprung och kvalitet. Om kunden skulle bli förgiftad är det på importörens ansvar. Om man importerar vin från Europa behöver man bara informera Valvira om vad det är man importerar, men om man importerar från ett land i Sydamerika eller någon annanstans i världen, så måste man göra en analys av vinet i ett laboratorium som ligger inom Europa. Detta är någonting som importören själv måste se till att görs. Detta måste man alltid göra när man börjar importera en ny produkt. Produkter som kommer utanför EU har analys-certifikat och tullpapper som man måste lämna in. Man gör detta för att vara säker på att produkten är bra och inte har för höga halter av exempelvis etanol.

4.2 Import

När det gäller att importera viner från ett land som inte hör till EU, konstaterar både Philippe och Antti att det nog är lite krånligt, men inte så farligt. Båda säger att det är mera pappersarbete. Andra saker man måste tänka på när man importerar från t.ex. Sydamerika är att frakttiderna är rätt så långa, mellan en till två månader, eftersom det kommer med fraktfartyg. Man måste räkna ut hur långt före man måste beställa så att produkterna man har i lagret räcker. Eftersom frakterna är mycket dyrare när det kommer så lång väg, måste man tänka på att ta flera flaskor. Philippe tar ca 5 pallar, vilket är en halv container, och Antti berättar att på Viinitie tar man mellan sju till åtta pallar. På en pall ryms det ca 900 flaskor, och på en palett, vilket är vanligare att man beställer från Europa, ryms det ca 600 flaskor. Från Sydamerika importerar Viinitie ca 2-4 gånger per år, lika så Philippe på Vinoble. Från Europa tar Philippe ca 1 palett 2-3 gånger per månad. Viinitie tar ca 1-2 paletter 3-4 gånger per månad.

Företaget Christoffer jobbar för säljer flera 10 000 tals flaskor per månad. Eftersom de är ett så stort företag sköter de inte sina inköp på samma sätt som de andra företagen. Han berättade att de arbetar utifrån sin budget. Det är färdigt uträknat ungefär vilken mängd produkter de skall få per år och sedan är det fördelat jämt över hela året. Christoffer berättar att detta i vissa fall kan ställa till problem om man säljer mer än vad man har i lagret eller den utsatta mängden, men att det fungerar förvånansvärt bra.

Saker man bland annat måste tänka på när man skall importera viner från Sydamerika är tidsskillnaden. Det är svårare att hålla kontakt med vintillverkarna i Sydamerika eftersom de inte har samma tider som hos oss. Om man inte tidigare har beställt från just den här vintillverkaren kan det löna sig att ringa först och höra sig för, det tycker både Antti och Philippe. Ofta kan det vara bra att ta från någon tillverkare som man har hört om tidigare, eftersom man inte åker dit och smakar på vinerna i samma utsträckning som man gör inom Europa. När man sedan har kontakt med tillverkaren är det bara att skicka in beställningen per e-post. Lättare har man ju också att kommunicera med tillverkarna om man kan deras språk.

Christoffer berättade också att man måste tänka på hur produkterna fraktas när de fraktas en längre väg. Även om transportföretaget erbjuder kyld frakt kan man inte alltid garantera detta. Om till exempel tullen i Chile vill hålla din container i transit i några veckor står vinerna och kokar på kajkanten. Men på papprena står det att det har levererats med kyld frakt.

Andra skillnader som Christoffer sade att han har lagt märke till, är att till exempel i Frankrike är man mycket mera kritisk till åt vem man säljer. Det är väldigt viktigt att du har rätta kontakter och känner rätt personer. Och om det till exempel har varit ett dåligt år så kanske de hellre säljer åt någon de tycker är mera pålitlig eller någon de känner bättre. Medan man i Sydamerika har en affärssyn på det hela, man har tillverkat produkter som är gjorda för att säljas. Man säljer till den som betalar.

Ofta har man fått reda på olika vintillverkare genom olika mässor och tidningar. När jag var och intervjuade Philippe på Vinoble höll han på att göra sig färdig för vinmässan i Finland, och Antti nämnde att Viinitie brukar besöka mässan Prowine som är i Düsseldorf. Där träffas importörer och tillverkare från hela världen och Antti sade att det är en ypperlig chans att få nya kontakter och tillverkare. Också genom att läsa aktuella tidningar och fråga kontakter hittar man nya vintillverkare.

Philippe, Antti och Lauri berättade att de beställer direkt via vintillverkarna. Det går smidigast så, och det minimerar kostnaderna när det inte finns några extrahänder i mellan. Lauri berättade att Sinne har lite olika sätt de betalar på: räkning, direktbetalning eller avbetalning. Eftersom Företag X är så stort berättade Christoffer att de inte får välja själva vilka viner de tar in, utan det är de som jobbar högre upp som bestämmer det.

Philippe har anställt ett transportföretag som åker direkt till vingårdarna och hämtar det han har beställt och Antti berättade att de brukar försöka konsolidera när de beställer. Det brukar vara från cirka tre vingårdar som det kommer viner, och då brukar lokala chaufförer köra till en vingård, varifrån transportföretaget som Viinitie har anställt hämtar alla viner.

Philippe brukar beställa viner från Frankrike 2-3 gånger per månad. Viintie brukar beställa 3-4 gånger per månad och Sinne har sedan juni beställt 5 pallar med vin. Christoffer berättade att eftersom det är så reglerat kan han inte berätta hur mycket de tar in per månad, men de importerar ca 300 000 flaskor per år.

Eftersom transporterna från Europa tar en till två veckor och är mycket billigare kan man ta mindre mängder och oftare än om man tar från länder utanför EU och Europa. Philippe berättade att det kostar cirka 300€ att transportera en palett från Europa medan

det kostar ca 2000€ för en halv container från Sydamerika. Därför måste man ta större mängder för att kunna täcka kostnaderna per flaska.

Philippe, Antti och Lauri sade att det är lätt att göra beställningar till vintillverkare. Det är en stor överproduktion av viner i Europa berättade Philippe, så alla vintillverkare vill sälja just sitt vin och det säljs ganska billigt. Man brukar åka till tillverkarna och hälsa på och smaka på vinerna, men alla tre erkänner att de nog inte gör det så ofta som de skulle vilja. När man en gång känner tillverkaren är det väldigt lätt att göra beställningen. Man skickar bara e-post om vad det är man skulle vilja beställa och hur mycket. Vintillverkaren meddelar när vinerna är färdiga att upphämtas och då gör man en beställning till transportfirman. De åker sedan och hämtar varorna. Man får sedan ett meddelande från transportfirman när varorna kommer att komma fram. Allt detta tar cirka en vecka, men man kan få det snabbare också om man behöver, detta kostar såklart mera. Christoffer sade att det så gott som sker automatiskt när de gör beställningar. Så klart kan de påverka lite om de behöver mera av någon produkt, men då måste de vänta tills nästa försändelse är full så att det kan packas med där.

Eftersom Philippe har ett så litet företag har han lagret i samma utrymmen som kontoret och hans andra utrymmen. Sinne har ett lager i Borgå vartifrån de själva söker det de behöver till restaurangerna. Viinitie som har en så pass stor omsättning på flaskor använder sig av Itellas lagertjänster. Itella tar emot varorna och redovisar för hur mycket det har kommit, och sedan kan Viinitie lätt anmäla till tullen hur mycket som har kommit. Företag X använder sig också av Itellas tjänster.

4.3 De enskilda företagen

Philippe sade att eftersom han har ett så litet företag lönar det sig för honom att ha en speciell nisch när det gäller vilka viner han tar. Eftersom han har studerat i Frankrike och hans mamma kommer därifrån var det ett lätt val att välja att ta viner från Frankrike. Han tar viner från olika vinområden i Frankrike, och några olika viner från

Argentina och Brasilien. Han tar lite dyrare och mer speciella viner eftersom det inte skulle löna sig för honom att ta viner i stora mängder och sälja det billigt. Det är mera för de stora vinimportörerna. Eftersom det också finns modenycker inom vinet så har Philippe valt att inte följa dessa så mycket, utan han satsar på små nischer som inte de stora företagen anser vara lönsamma eftersom det är en så liten marknad. Både Antti och Philippe sade att det nog inte är kunden som bestämmer vilka viner företagen tar in, bara i vissa enstaka fall. Till exempel om någon kund vill ha något speciellt vin som inte finns i Finland kan Philippe försöka söka upp det, bara kunden beställer lite fler flaskor per gång. Philippe tar in rätt så unga viner, men han åldrar dem inte i sitt lager, utan säljer dem direkt. Vissa viner säljer han till Alko, men mest säljs det till restauranger.

Viinitie har valt att ha lite mera bohemiska viner och Antti beskriver förhållandet med vintillverkarna mera som en vänskap än som ett affärsförhållande. Själva tillverkar Viinitie också lite viner i Tyskland. De försöker importera ekologiska viner så gott det går, 70-80 procent av deras viner är ekologiska. De har också satsat på att köpa in lite dyrare viner, prisklassen ligger omkring 20€. Viinitie har ett stort sortiment av viner: cirka 400-500 olika viner och ett lager på ca 150 000 flaskor och det rör på sig väldigt bra. Antti berättade att Viinitie söker en viss sorts viner och att det nästan bara är åt Alko som de söker enligt vad Alko vill ha. Ibland beställs det nog vissa specialviner som någon restaurang vill ha, men dessa beställs det väldigt lite av, eftersom de annars bli kvar i lagret. Antti förklarade att Alko har en egen process där de väljer vem som får importera deras viner. De lägger ut på sina hemsidor vad det är de är ute efter och hur mycket. De har specifika kriterier på varifrån vinet skall komma, vilken druva och vad det får kosta. Och sen får vinimportörerna anmäla sitt intresse och vad de har att erbjuda, och Alko väljer vem de vill ha som importör. Ofta är det frågan om stora mängder: 150 000-300 000 flaskor.

Sinne importerar själva de viner de använder mest. De har 4 olika tillverkare de beställer ifrån, och det är cirka tio viner sammanlagt. Sinne använder sig också av cirka femton andra leverantörer, varifrån de tar mindre mängder. Sinnes restaurang i Helsingfors har cirka 400 olika viner på listan. Lauri berättade att de tar in viner av lite

bättre standard eftersom det är bättre för kunderna också, då täckningen på vinerna är den samma fast vinet skulle vara dyrare. Lauri beskriver Sinne som en liten ”artesanig” restaurang och att de vill samarbeta med likasinnade. Även om de skulle få billigt vin vill Sinne satsa på att ha bra kvalitetsviner, och inte bara köpa billigt för att sälja. Sedan juni har de beställt cirka 3000 flaskor och under den tiden har några viner fallit bort. Lauri berättade att det byts viner enligt hur det passar med maten och så vill de förstås lite styra vad kunderna konsumerar. Lauri undrar varför inte fler restauranger själva köper in viner, eftersom det är relativt lätt och man vinner mycket på det. Det som avgör om man lyckas är hur logistiken och logistikkostnaderna lyckas.

Företaget X som Christoffer jobbar för är ett stort internationellt företag som inte har vinimport som huvudsyssla. Champagne är deras huvudsakliga syssla inom alkoholbranschen. Allting inom företaget sker väldigt automatiskt och i Finland kan de inte så mycket påverka vad det är för viner de tar in. De tar in viner som företaget själv tillverkar från deras egna gårdar. De har en gård i Kalifornien i USA, en i Spanien, en i Australien, i Argentina, Nya Zeeland, sedan håller de på att sätta upp produktioner i Kina och Indien. Deras produkter är till stor del bara för dem själva, men det säljs till en viss mån också till agenturer. Vinförsäljningen är bara cirka 10 procent av företagets omsättning och i Finland har de sju anställda.

	Företagen			
	Vinoble	Viinitie	Sinne	Företag X
Företagets storlek	1 pers.	7 pers.	Restaurang, 1 pers. som sköter importen	Internationellt företag, 7 pers. i Finland
Import per år	2-3 gånger/månad från Europa, 1-3 gånger per år från Sydamerika	ca 150 000 per år	beställt 5 pallar hittills, 2 gånger sedan juni	ca 300 000 per år
Förtullning	Transportfirmorna sköter förtullningen, Intrastat själv	Sköter allt själv	Bara Intrastat	Allt sköts centraliserat
Import från Sydamerika	Brasilien, Argentina	Chile, Argentina	Inte	Chile, Argentina
Införsel från Europa	Frankrike	Österrike, Italien, Spanien, Tyskland	Frankrike, Italien, Sicilien, Tyskland	Italien, Spanien, Frankrike
Mellanhänder	Direkt från tillverkaren	Direkt från tillverkaren	Direkt från tillverkaren	Egna vingårdar
Specialområde	Franska viner	Ekologiska viner	Småa tillverkare, "artesanigt"	Lyx-produkter
Kunder	Restauranger, lite Alko	94% Horeca, lite Alko	Egen restaurang	Mest Alko, lite restauranger

5 SAMMANFATTNING

I sammanfattningen kommer jag att diskutera om jag fått svar på forskningsfrågan, Hur jag kom fram till resultatet samt mina egna tankar om ämnet.

Efter att ha intervjuat alla och fått reda på hur det går till i praktiken när man importerar vin kan jag nog hålla med om att teorin stämmer ganska långt. Alla lagar och förordningar som jag tog upp i teorin fick jag bekräftade. Det kom fram att det är så strikt och reglerat som det verkade i teorin. Så i den aspekten kan man säga att teorin stämde överens med praktiken. Tre av de jag intervjuade berättade om förtullningsåtgärder och Intrastat-anmälningar, och det var samma saker jag tog upp i teorin.

När det gäller att ta reda på hur man får vinet till Finland har jag inte så mycket teori om, men från intervjuerna har jag fått reda på det. Ganska långt stämde det överens med mina tankar från tidigare, att man tar viner från Europa med biltransport och viner från Sydamerika i container med fraktfartyg.

Sammanfattningsvis är det lite svårare att ta in viner från Sydamerika, men inte oöverkomligt. Man tar in viner från Sydamerika för att det är billigare där och för att få lite variation. Det kan vara lite krånligt i början att starta ett eget vinimportföretag och ta ganska lång tid i början, men sedan när man har lärt sig det är det inte så svårt. Bara man följer reglerna och förtullar och redovisar för sin försäljning är det inga problem.

I mitt arbete har jag fått bekräftat både genom teori och intervjuer att vinimport har många stränga lagar och föreskrifter. Jag har lärt mig att det ofta är enklare att importera till Finland från EU-länder, men att det inte är en omöjlighet att importera från resten av världen. När man startar ett eget företag är det viktigt att skapa kontakter till olika vintillverkare, och det är en process som företaget måste lägga ner tid på och undersöka

vad som skulle vara lönsamt. Jag har lärt mig att det är tidskrävande att starta ett eget företag och man måste ha tålamod och vara noggrann med alla lagar.

Själv tycker jag att det var ett jätteintressant ämne, och jag vill gärna lära mig mera. Vissa saker som jag fick bekräftat av de intervjuade var rätt så självklara och stämde överens med teorin, men jag lärde mig också massor med nytt. Såsom alla intervjuobjekt sade är vin ett ämne man aldrig är fullärd inom, utan man lär sig något nytt varje dag. Jag tycker själv att jag har fått svar på det jag ville ha reda på och är nöjd med resultatet. Utifrån detta känner jag att jag lärt mig mer om grunderna till hur man startar ett eget företag inom vinimportbranschen.

KÄLLOR:

Holmvall, Leif & Åkesson, Arne. 2010,*Export & Import*, 2 uppl., Malmö: Liber Ab, 239 s.

Tulli. 2012a, Företag, export, publicerad 10.2.2012. Tillgänglig: <http://www.tulli.fi/sv/foretag/export/index.jsp> Hämtad 24.2.2014.

Enterprise europe. 2013a, Rådgivning och Information, Handel och tull, Handel inom EU, publicerad 18.2.2013. Tillgänglig: <http://enterpriseurope.tillvaxtverket.se/radgivningochinformation/handlochtull/handelnomeu.4.2cb8e50e12dc6ae84ae80001.html> Hämtad 24.2.2014.

Europa. 2011, Sammanfattning av EU-lagstiftningen; Handel med tredje land, publicerad 17.5.2011. Tillgänglig:

http://europa.eu/legislation_summaries/external_trade/r11007_sv.htm Hämtad 24.2.2014.

Europa. 2008, Sammanfattning av EU-lagstiftningen; Yttre förbindelser; Förbindelser med tredje land; Latinamerika, publicerad 29.5.2008. Tillgänglig: http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/latin_america/r15013_sv.htm Hämtad 24.2.2014.

Tulli. 2014a, Företag, import, publicerad 7.2.2014. Tillgänglig: <http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/index.jsp> Hämtad 23.2.2014.

Enterprise europe. 2013b, Rådgivning och Information, Handel och tull, Export och import, publicerad 18.2.2013. Tillgänglig: <http://enterpriseurope.tillvaxtverket.se/radgivningochinformation/handlochtull/exportochimport.4.2cb8e50e12dc6ae84ae800010.html> Hämtad 23.2.2014.

Vero. 2013, Syventävät veroohjeet, publicerad 24.6.2013. Tillgänglig: [https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/EU maiden_arvonlisaverotunnisteet\(14426\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/EU maiden_arvonlisaverotunnisteet(14426)) Hämtad 22.2.2014.

Finlex. 2014, Lagstiftning, Uppdaterad lagstiftning, Vuosi 1994, Publicerad 18.2.2014. Tillgänglig: <http://www.finlex.fi/sv/laki/ajantasa/1994/19941143> Hämtad: 25.2.2014

Paaso, Kari. 2004. *Alkoholisäädöstö*, 2 uppl., Restamark, 225 s.

Tulli. 2013a, Finska tullen, Utrikeshandelsstatistik, Intrastat, Publicerad 10.12.2013.
Tillgänglig:

http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/utrikeshandelsstatistik/intrastat/index.jsp Hämtad:
2.3.2014

Intrastat i Finland 2014. 2014, Statistikföreläsning över handel mellan EU-länder,
Publicerad 2014. Tillgänglig:

http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/utrikeshandelsstatistik/intrastat/liitteet14/01_SVE2014.pdf Hämtad: 2.3.2014

Tulli. 2014b, Finska tullen, Utrikeshandelsstatistik, Nomenklaturer och klassificeringar,
KN, Publicerad 19.2.2014. Tillgänglig:

http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/utrikeshandelsstatistik/nomenklaturer/kn/index.jsp
Hämtad: 2.3.2014

Europa. 2010, Sammanfattning av EU-lagstiftningen, Tullar, Publicerad 9.8.2010.
Tillgänglig: http://europa.eu/legislation_summaries/customs/111003_sv.htm Hämtad
2.3.2014

Tulli. 2013b, Import, Vad kostar det att importera varor?, Publicerad 1.1.2013.
Tillgänglig: http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/vad_kostar_importera/index.jsp
Hämtad 2.3.2014

Tulli. 2009, Import, Varukoden, Publicerad 21.4.2009. Tillgänglig:
<http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/varukoden/index.jsp> Hämtad 2.3.2014

Tulli. 2013c, Import, Tullfrihet, Publicerad 25.4.2013. Tillgänglig:
<http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/tullfrihet/index.jsp> Hämtad 2.3.2014

Tulli. 2013d, Import, Restriktioner och förbud, Publicerad 23.10.2013. Tillgänglig:
<http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/restriktioner/index.jsp> Hämtad 2.3.2014

Tulli. 2014c, Finska tullen, Om oss, Ord och begrepp, EU:s tullområde och skatteområde, Publicerad 23.1.2014. Tillgänglig:
http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/om_oss/ord_och_begrepp/tull_och_skatteomrade/index.jsp Hämtad 3.3.2014

Tulli. 2012b Import, Övervakning av livsmedel och konsumtionsvaror, Publicerad 1.10.2012. Tillgänglig:
http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/livsmedel_och_konsumtionsvaror/index.jsp
Hämtad 3.3.2014

Valvira. 2014a Styrning och tillsyn, Alkohol, Import, Publicerad 2014. Tillgänglig:
http://www.valvira.fi/se/styrning_och_tillsyn/alkohol/import Hämtad 3.3.2014

Valvira. 2014b Styrning och tillsyn, Alkohol, Produktövervakning, Publicerad 2014. Tillgänglig: http://www.valvira.fi/se/styrning_och_tillsyn/alkohol/produktovervakning
Hämtad 3.3.2014

Vinjournalen, 2011 Vem producerar mest vin i världen?, Publicerad 2011. Tillgänglig:
<http://www.vinjournalen.se/fakta/vem-producerar-mest-vin-i-varlden/> Hämtad 10.3.2014

BKWine Magazine, 2013 Världens vinproduktion 2000-2013, Publicerad 13.6.2013. Tillgänglig: <http://www.bkwine.com/sv/reportage/vintillverkning-vinodling/varldens-vinproduktion-2000-2012/> Hämtad 10.3.2014

Tullverket, 2014 TARIC, Import Export, Publicerad 2014. Tillgänglig:
[http://taric.tullverket.se/taric/bin/tagSokNr.cgi?n=2204219500&d=20140310&lang=SV
&valuta=SEK&visa=normal&indents=6&plus=J#go](http://taric.tullverket.se/taric/bin/tagSokNr.cgi?n=2204219500&d=20140310&lang=SV&valuta=SEK&visa=normal&indents=6&plus=J#go) Hämtad 10.3.2014


Tulli, 2012c Beskattning, Tullen och mervärdesskatten, Mervärdesskatt vid import,
Publicerad 16.7.2012, Tillgänglig:
http://www.tulli.fi/sv/foretag/beskattning/tullar_skatter/mervardeskatt/index.jsp Hämtad
10.3.2014

Tulli, 2013e Tillämpning av förfarandet med förtullningsbok; åtgärder vid förseelse,
Publicerad 2013, Tillgänglig:
[http://www.tulli.fi/sv/privatpersoner/resande_och_inflyttare/fortullningsbok/fortullnings
bok_03122013.pdf](http://www.tulli.fi/sv/privatpersoner/resande_och_inflyttare/fortullningsbok/fortullningsbok_03122013.pdf) Hämtad 10.3.2014


Bryman, Alan & Bell, Emma. 2011. *Företagsekonomiska forskningsmetoder*, 2 uppl.,
Stockholm: Liber, 757 s.

BILAGA 1

Kopia av Intrastatförmlär



FORMULÄR N **Införsel [1]**



Uppgiftsmyndig <input checked="" type="checkbox"/> 8888882-2 Import-Export Finland	Statistikperiod* 2014-01	Uppgift nummer* 14-11-042-EL0-007								
Ombud <input checked="" type="checkbox"/> 8888882-2 Import-Export Finland	Referens anvisning _____									
En anmälan, som har Ingen varupost, folkas som en nollanmälan.										
Varukod* anvisning 61091000 <input type="button" value="Sök"/>	Varubeteckning (woodstera) anvisning _____									
Avsändningsland* anvisning (Välj land från rullgardnsmenyn eller skriv in koden som består av två tecken i textfältet.) 45 - RYSSLAND <input type="checkbox"/>										
Ursprungsland anvisning (Välj land från rullgardnsmenyn eller skriv in koden som består av två tecken i textfältet.) 01 - KINA <input type="checkbox"/>										
Transaktionstyp* 11 - Direkt köp/försäljning										
Transportväg* 1 - Sjötransport (Inklusive bil- och tågtransporter)										
Nettovikt kg anvisning <input type="text"/> <input type="button" value="Förställa"/>	Annan kvantitet anvisning 13500 <input type="button" value="aa"/>									
Faktureringsvärde* anvisning 42676 EUR Faktureringsvärde i den utländska valutan anvisning <input type="text"/> <input type="button" value="€ 2014,2"/>	Statistiskt värde anvisning <input type="text"/> EUR Statistiskt värde i den utländska valutan anvisning <input type="text"/> <input type="button" value="€ 2014,2"/>									
Mata in fakturavärdet och statistiskt värdet i euro eller i den utländska valutan. Om du matar värdet in i den utländska valutan, värdet i euro skall räknas automatiskt.										
<input type="button" value="Lägg till raden"/> <input type="button" value="Ersätt vald rad"/>										
#	Artikel	Avsändningsland	Ursprungsland	T1	T2	Nettov.	annan kv	Faktureringsvärde	Statistiskt värde	
1	61091000	SE - SVERIGE	CN - KINA	11 - Direkt köp/försäljning	1 - Sjötransport (Inklusive bil- och tågtransporter)		13500	42676		<input type="button" value="Kopiera"/> <input type="button" value="Radera rad"/>
2	62171000	SE - SVERIGE	SE - SVERIGE	11 - Direkt köp/försäljning	1 - Sjötransport (Inklusive bil- och tågtransporter)	60		1700		<input type="button" value="Kopiera"/> <input type="button" value="Radera rad"/>
3	61072100	DE - TYSKLAND	IN - INDIEN	11 - Direkt köp/försäljning	1 - Sjötransport (Inklusive bil- och tågtransporter)		450	1700		<input type="button" value="Kopiera"/> <input type="button" value="Radera rad"/>
4	62052000	DE - TYSKLAND	IN - INDIEN	11 - Direkt köp/försäljning	1 - Sjötransport (Inklusive bil- och tågtransporter)		250	2200		<input type="button" value="Kopiera"/> <input type="button" value="Radera rad"/>
Partiernas faktureringsvärde totalt:						<input type="text" value="42676"/> EUR				
<input type="button" value="Acceptera och sänd!"/> <input type="button" value="Mata in utan avsändning"/> <input type="button" value="Tillbaka till arkivet"/>										

BILAGA 2

Länder med förmånsursprungsstatus

Tilanne 1.1.2014

Etuuskohteluun oikeuttavat alkuperäselvitykset tuonnissa

Alkuperämaa	Alkuperäselvitys: todistus	Muu alkuperäselvitys / lähetyksen enimmäisarvo	euroa	Alkuperäselvityksen voimassaoloaika (kk)
ETA (Efta): f) - Islanti - Liechtenstein - Norja	EUR.1 tai EUR-MED	Kauppalaskuilmotus tai EUR-MED- " - a)b)c)	6 000	4
Sveitsi (Efta) f)	EUR.1 tai EUR-MED	Kauppalaskuilmotus tai EUR-MED- " - a)b)c)	6 000	4
Färsaaret f)	EUR.1 tai EUR-MED	Kauppalaskuilmotus tai EUR-MED- " - a)b)c)	6 000	4
Algeria k)	EUR.1 tai EUR-MED	Kauppalaskuilmotus tai EUR-MED- " - a)b)c)	6 000	4
Marokko k)	EUR.1 tai EUR-MED	Kauppalaskuilmotus tai EUR-MED- " - a)b)c)	6 000	4
Tunisia k)	EUR.1 tai EUR-MED	Kauppalaskuilmotus tai EUR-MED- " - a)b)c)	6 000	4
Egypti k)	EUR.1 tai EUR-MED	Kauppalaskuilmotus tai EUR-MED- " - a)b)c)	6 000	4
Jordania k)	EUR.1 tai EUR-MED	Kauppalaskuilmotus tai EUR-MED- " - a)b)c)	6 000	4
Libanon f)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	4
Syyria i)	EUR.1	EUR.2-lomake d)	2 590	5
Israel f)	EUR.1 tai EUR-MED	Kauppalaskuilmotus tai EUR-MED- " - a)b)c)	6 000	4
Länsiranta ja Gaza (Palestiina) k)	EUR.1 tai EUR-MED	Kauppalaskuilmotus tai EUR-MED- " - a)b)c)	6 000	4
Turkki, tulliliittotuotteet	A.TR. e)	-		4
Turkki, hiili- ja terästuotteet f)	EUR.1 tai EUR-MED	Kauppalaskuilmotus tai EUR-MED- " - a)b)c)	6 000	4
Turkki, perusmaataloustuotteet f)	EUR.1 tai EUR-MED	Kauppalaskuilmotus tai EUR-MED- " - a)b)c)	6 000	4
Albania f)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	4
Makedonia f)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	4
Montenegro f)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	4
Bosnia ja Hertsegovina f)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	4
Serbia f)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	4
Kosovo	EUR.1	Kauppalaskuilmotus b)c)	6 000	4
Moldova	EUR.1	Kauppalaskuilmotus b)c)	6 000	4
Andorra f)	EUR.1 j)	Kauppalaskuilmotus a)b)c)j)	6 000	4
Ceuta ja Melilla f)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	4

Etelä-Afrikka	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	4
Chile f)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	10
Meksiko f)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	10
Etelä-Korea	-	Alkuperäilmotus a)b)c)	6 000	12
Kolumbia ja Peru i)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	12
Keski-Amerikka i)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	12
GSP-maat (kehitysmaat)	Form A	Kauppalaskuilmotus b)c)	6 000	10
CARIFORUM-valtiot (EPA)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	10
Tyynenmeren valtiot (EPA)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	10
ESA-valtiot (EPA) i)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	10 m)
AKT-maat, markkin.pääsy (EPA) i)	EUR.1	Kauppalaskuilmotus a)b)c)	6 000	10
MMA	EUR.1	Alkuperäilmotus a)b)c)	10 000	10

Huomautuksia:

- a) Valtuutettu viejä kaikenarvoisille lähetyksille
b) Kaikki viejät esitettyyn lähetyksen enimmäisarvoon asti
c) Alkuperätuotteiden arvo lähetyksessä
d) Vain alkuperätuotteita sisältäville postilähetyksille
e) Todistuksen voi vahvistaa myös valtuutettu viejä
f) Tullinpalautuskieltoa sovelletaan (ks. myös huomautus k) ja lisähuomautukset selitysoosan lopussa
g) Myös GSP-kohtelu mahdollinen alkuperämaasta, tuotteesta ja alkuperäselvityksestä riippuen; vrt. kohta "GSP-maat"
h) Alkuperäselvitys vaaditaan vain maataloustuotteilta
i) Euro-Välimeri-kumulaatiota (EUR-MED) sovellettaessa tai kun annetaan EUR-MED-alkuperäselvitys, on tullinpalautuskieltoa noudatettava, ks. lopussa oleva lisähuomautus.
j) Neljän kuukauden lisävoimassaoloaika on mahdollista saada kumulaatioalueella olevassa kauttakuljetusmaassa

Edellä olevassa yhteenvedossa on lueteltu etuuskohtelun myöntämisen edellytyksenä esitettävät alkuperäselvitykset ja niiden arvorajat. Alkuperäselvitykset on lueteltu etuuskohtelun myöntämisen perustana olevien sopimusten ja järjestelyjen mukaisesti maaryhmittäin, maittain ja alueittain.

Yhteenvedon ensimmäisessä sarakkeessa on lueteltu maaryhmät, maat ja alueet alkuperäkohteluun oikeuttavien sopimusten ja järjestelyjen mukaisesti.

Toisessa sarakkeessa on ilmoitettu esitettävän alkuperätodistuksen tai muun kohteluun oikeuttavan todistuksen nimi: EUR.1-tavaratodistus, EUR-MED-tavaratodistus, A.TR.-tavaratodistus (Turkin tulliliittotuotteet) sekä Form A -alkuperätodistus. Todistuksen tulee olla toimivaltaisen viranomaisen vahvistama.

Kolmannessa sarakkeessa on ilmoitettu vaihtoehtoiset alkuperäselvitykset sekä niitä koskevien lähetyksen enimmäisarvot. Vaihtoehtoisia alkuperäselvityksiä ovat kauppalaskuilmotus, alkuperäilmotus, EUR-MED-kauppalaskuilmotus ja enää vain Syyrian kaupassa käytössä oleva EUR.2-lomake. Huomautuksia-kohdassa on esitetty, milloin ja millä edellytyksillä vaihtoehtoisia alkuperäselvityksiä voidaan käyttää.

Neljännessä sarakkeessa on ilmoitettu alkuperäselvityksen voimassaoloaika. Alkuperäselvitys on esitettävä määräämään tulliviranomaiselle sen voimassaoloaikana. Määräajan jälkeen esitetyt alkuperäselvitykset voidaan hyväksyä vain poikkeustapauksissa.

Lisähuomautuksia:

Tullinpalautuskieltoa sovelletaan tietyin osin myös Euro-Välimeri-kaupassa. Tällä hetkellä sitä sovelletaan k)-kirjaimella merkittyjen maiden kaupassa silloin, kun sovelletaan EUR-MED-kumulaatiota tai annetaan EUR-MED-tavaratodistus tai -kauppalaskuilmoitus.

BILAGA 3

Tulldeklaration

EUROPEISKA GEMENSKAPEN						A AVSÄNDINGS-/EXPORT-/BESTÄMMESETULLKONTOR									
1		6		2 Avsändare/Exportör		Nr		1 DEKLARATION							
				3 Blanketter		4 Lastpöc									
Avsändnings-/Exportlandets exemplar		Bestämmelselandets exemplar		8 Mottagare		Nr		5 Varupostar		6 Antal kollin		7 Referensnummer			
				0 Ekonomiskt ansvarig				I Nr							
				10 Rörde best./ stats ans./ land		11 Handelsland		12 Värdepappers		13 G.U.P					
1		6		14 Deklarant/Ombud		Nr		15 Avsändnings-/Exportland		15 Avs-/Expl Kod		17 Beständ Kod			
				16 Ursprungland		a b		a b		17 Bestämmeisland					
				18 Transportmedlets identitet och nationalitet vid avgången/ankomsten		19 Cont		20 Leveransvilkor							
31 Koll och varu-beskrivning		44 Skilda upplysn/ Bilagda handlingar/ Certifikat och tillstånd		21 Aktiva transportmedlets identitet och nationalitet vid gränspassagen		22 Valuta och fakturerat totalbelopp		23 Valvåkurs		24 Transaktionens art					
				25 Transportätt vid gränson		26 Transportätt infikas		27 Lastnings-/Lossningsplats		28 Finansiella upplysningar och bankdata					
47 Avgiftsberäkningar		30 Godsets förvaringsplats		29 Uttarts-/Inlörsattullkontor		32 Varup Nr		33 Varukod		34 Urspränd Kod		35 Bruttovikt (kg)		36 Förmånr	
				40 Sammanfattning deklaration/Tidigare handlingar		41 Extra mängdenheter		42 Varus pris		43 VM Kod		44 Statistiskt värde		45 Justering	
51 Planerade transit-tullkontor- (och länder)		50 Huvudansvarig		Nr		Underskrift:		C AVGÅNGSTULLKONTOR		48 Uppskjutna betalning		49 Identifiering av lager			
										B RÄKENSKAPSMÄSSIGA UPPLYSNINGAR					
52 Sikkerhet		53 Bestämmeisattullkontor (och land)		54 Ort och datum:		55 Deklarant/Ombud, namn och underskrift:									
				D/J KONTROLLERAT AV AVGÅNGS-/BESTÄMMESETULLKONTORET		Stämpel:									
56 Resultat:		57 Plomber: Antal märke:		58 Tidshet (datum):		59 Underskrift:									

EUROPEISKA GEMENSKAPEN

För statistiskt ändamål - Avs-/Exp.land För statistiskt ändamål - Bestämmelselandet	2	7	2 Avsändare/Exportör Nr	1 DEKLARATION			
				3 Blanketter	4 Lastspec		
				5 Varupostar	6 Antal kottar	7 Referensnummer	
			8 Mottagare Nr	9 Ekonomiskt ansvarig Nr			
				10 Första bet.-/större avsändare	11 Handelsland	12 Värdepapperskod	13 GUP
			14 Deklarant/Ombud Nr	15 Avsändnings-/Exportland		16 Ursprungsland	17 Bestämningskod a) b) a) b)
			18 Transportmedlets identitet och nationalitet vid avgången/ankomsten	19 Cont	20 Lovansvilkor		
			21 Aktiva transportmedlets identitet och nationalitet vid gränspassagen	22 Valuta och fakturerat totalbelopp		23 Växelkurs	24 Transaktionsens art
			25 Transportsätt vid gränsen	26 Transportsätt infikas	27 Lastnings-/Lossningsplats	28 Finansiella upplysningar och bankdata	
	2	7	20 Utfärdnings-/Införselstullkontor		30 Godsets förvaringsplats		

31 Kott och varubeskrivning	Märken och nummer - Containernummer - Antal och slag			32 Varup Nr	33 Varukod	
				34 Ursprungsland Kod	35 Bruttovikt (kg)	36 Förelägg
				37 FÖRFARANDE	38 Nettovikt (kg)	39 Kvot
				40 Sammanfattande deklaration/Tidigare handlingar		

44 Bästskilda upplysningar/ Bilagda handlingar/ Certificat och tillstånd	41 Extra mätningshöjningar	42 Varans pris	43 VM Kod
	44 Statistiskt värde	45 Justering	

47 Avgiftsberäkningar	Slag	Beskattningsgrund	Tullsat	Belopp	BS	48 Uppskjuten betalning	49 Identifiering av lagar
						B RÄKENSKAPSMÄSSIGA UPPLYSNINGAR	
	Totalt						

51 Planerade transitstullkontor (och länder)	50 Huvudansvarig Nr	Underskrift:	C AVGÅNGSTULLKONTOR
	ombud: Ort och datum:		

52 Stämplat	Kod	53 Bestämmelsestullkontor (och land)
Gäller inte för		
D/J KONTROLLERAT AV AVGÅNGS-/BESTÄMMELETULLKONTORET	Stämplat	54 Ort och datum:
Resultat: Plomber: Antal märka: Tidsfrist (datum): Underskrift:		Deklarant/Ombud, namn och underskrift:

EUROPEISKA GEMENSKAPEN

3	8	2 Avsändare/Exportör Nr		1 DEKLARATION						
				3 Blanketter	4 Lastspec					
				5 Varupostar	6 Antal kottin	7 Referensnummer				
		8 Mottagare Nr		9 Ekonomiskt ansvarig		Nr				
				10 Första bet.-/större avs. land	11 Handelsland	12 Värdepapperskod		13 GUP		
		14 Deklarant/Ombud Nr		15 Avsändnings-/Exportland		15 Avs-/Expl Kod	17 Bestånd Kod			
						a) b)	a) b)			
				16 Ursprungsland		17 Bestämme lsland				
		18 Transportmedlets identitet och nationalitet vid avgången/ankomsten		19 Cont	20 Lovansvillkor					
		21 Aktiva transportmedlets identitet och nationalitet vid gränspassagen		22 Valuta och fakturerat totalbelopp		23 Växelkurs	24 Transaktionsens art			
25 Transportsätt vid gränsen		26 Transportsätt infikas	27 Lastnings-/Lossningsplats		28 Finansiella upplysningar och bankdata					
3		8		20 Utläts-/Införseltullkontor		30 Godsats förvaringsplats				
Avsändarens/Exportörens exemplar	Mottagarens exemplar	31 Kott och varu-beskrivning		Märken och nummer - Contalnummer - Antal och slag		32 Varup Nr	33 Varukod			
						34 Ursprånds Kod	35 Bruttovikt (kg)	36 Förelämn		
						a) b)	37 FÖRFARANDE	38 Nettovikt (kg)	39 Kvot	
						40 Sammanfattande deklARATION/Tidigare handlingar				
						41 Extra mätningshölar	42 Varans pris	43 VM Kod		
						44 Särskilda upplysning/ Bilagda handlingar/ Certifikat och tillstånd	45 Justering	46 Statistiskt värde		
						47 Avgifts-beskrivningar				
				Slag	Beskattningsgrund	Tullsats	Belopp	BS	48 Uppskjuten betalning	49 Identifiering av lagor
						Totalt:		B RÄKENSKAPSMÄSSIGA UPPLYSNINGAR		
				50 Huvudansvarig Nr		Underskrift:		C AVGÅNGSTULLKONTOR		
51 Planerade transit-tullkontor- (och länder)		Godkänt ombud: Ort och datum:								
52 Stämplat		Gäller inte för		Kod		53 Bestämme ls tullkontor (och land)				
D/J KONTROLLERAT AV AVGÅNGS-/BESTÄMMELTULLKONTORET		Stämplat		54 Ort och datum:		Deklarant/Ombud, namn och underskrift:				
Resultat:										
Plomber: Antal märka:										
Tidsfrist (datum):										
Underskrift:										

EUROPEISKA GEMENSKAPEN

A AVSÄNDINGS-EXPORTTULLKONTOR

4 5 Bestämmeletullkontorets exemplar Returexemplar - Gemenskapens Transitering	2 Avsändare/Exportör Nr		1 DEKLARATION		
	3 Blankettar		4 Lastspec		
	5 Varupostar		6 Antal kottin		
	8 Mottagare Nr		OBSERVERA! Om detta exemplar används endast för att fastställa VARORS GEMENSKAPSTATUS DA DE INTE TRANSPORTERAS ENLIGT GEMENSKAPENS TRANSITERINGSFÖRFARANDE ifylls endast tillfan 1, 2, 3, 5, 14, 31, 32, 35, 54 och vid behov 4,33,38,40 och 44.		
	14 Deklarant/Ombud Nr		15 Avsändnings-/Exportland		
	18 Transportmedlets identitet och nationalitet vid avgången		19 Cont		
21 Aktiva transportmedlets identitet och nationalitet vid gränspassagen		17 Bestämmsoland			
25 Transportsätt vid gränsen		27 Lastningsplats			
4 5		Tilbagesendes tit: Zurücksenden an: Returporto a: Return to: Returvoyor a: Råttare a: Terugzonden aan: Doelvoer a: Palautetaan: Återstånds till:			
31 Kott och varu-beskrivning		32 Varup Nr		33 Varukod	
				35 Bruttovikt (kg)	
				38 Nettovikt (kg)	
				40 Summarisk deklaration/Tidigare handlingar	
44 Särskilda upplys/ Bilagda handlingar/ Certifikat och tillstånd				SU Kod	
55 Omlast-ningar		Ort och land:		Ort och land:	
Det nya transportmedlets identitet och nationalitet:		Det nya transportmedlets identitet och nationalitet:			
Cont. <input type="checkbox"/> (1) Den nya containerns identitet		Cont. <input type="checkbox"/> (1) Den nya containerns identitet			
(1) Ange 1 om JA, 0 om NEJ:		(1) Ange 1 om JA, 0 om NEJ:			
F INTYGS AV BEHÖRIG MYNDIGHET		Nya plomber: Antal märka		Nya plomber: Antal märka	
Underskrift: Stämpel		Underskrift: Stämpel			
50 Huvudansvarig Nr		Underskrift:		C AVGÅNGSTULLKONTOR	
51 Planerade transi-tullkontor- (och länder)		ombud: Ort och datum:			
52 Stämplat		Kod		53 Bestämmsolullkontor (och land)	
Gäller inte för		Stämpel		54 Ort och datum:	
D KONTROLLERAT AV AVGÅNGSTULLKONTORET		Resultat:		Deklarant/Ombud, namn och underskrift:	
Plomber: Antal märka:					
Tidsst (datum):					
Underskrift:					

<p>56 Övriga händelser under transporten Närmare upplysningar och vidtagna åtgärder</p>	<p>G INTYG AV BEHÖRIG MYNDIGHET</p>
---	-------------------------------------

<p>H EFTERFÖLJANDE KONTROLL (När detta exemplar används för att fastställa varornas gemenskapsstatus)</p>	
<p>BEGÄRAN OM KONTROLL Begäran om kontroll av handlingens äkthet och uppgifternas riktighet.</p> <p>Ort och datum: Underskrift: Stämpel:</p>	<p>RESULTAT AV KONTROLL Denna handling (1)</p> <p><input type="checkbox"/> är utfärdad av nämnt tullkontor och uppgifterna däri är korrekta.</p> <p><input type="checkbox"/> uppfyller inte kraven på äkthet och korrekthet (se anm nedan).</p> <p>Ort och datum: Underskrift: Stämpel:</p>

Anmärkningar:

(1) Markera med kryss (x) vid lämplig text.

<p>I BESTÄMMELTULLKONTORETS KONTROLL (TRANSITERING)</p>	
<p>Ankomstdatum: Plombens granskade:</p> <p>Anmärkningar:</p>	<p>Ex 5 roturerat den eller registrering under nr:</p> <p>Underskrift: Stämpel:</p>

<p>TRANSITERINGSKVITTO (fylls av behörig person innan inlämnandet till bestämmelse tullkontoret)</p>	
<p>Härmed intygas att handlingen _____ utfärdad av tullkontoret vid _____ (namn och land) under nr _____ har inlämnats och att inga oegentligheter har observerats till dags dato beträffande den sålunda handlingen avser.</p> <p>Datum: _____ Underskrift: _____</p>	<p>Bestämmelse tullkontorets stämpel:</p>

BILAGA 4

Länder med vilka EU har frihandelsavtal

Europeiska gemenskapen (Europeiska unionen, EU, efter Lissabonavtalets ikraftträdande) har träffat avtal om frihandel med följande avtalsparter:

- Norge
- Island
- Liechtenstein (som avtalsslutande part i avtalet om Europeiska Ekonomiska Samarbetsområdet-EES)
- Schweiz (inklusive Liechtenstein)
- Färöarna
- Montenegro
- Albanien
- Bosnien och Hercegovina
- F.d. jugoslaviska republiken Makedonien
- Serbien (exklusive Kosovo)
- Turkiet: kol- och stål varor samt vissa jordbruksprodukter. Övriga varor: tullunion
- Andorra: HS kapitel 1—24. Övriga varor: tullunion
- Ceuta och Melilla: genom anslutningsakten för Spanien
- Västbanken och Gaza
- Israel
- Tunisien
- Marocko
- Jordanien
- Libanon
- Egypten
- Algeriet
- Sydafrika
- Östra och södra Afrika (ESA-staterna), för närvarande finns avtal med följande fyra ESA-stater: Madagaskar, Mauritius, Seychellerna, Zimbabwe
- Chile
- Mexiko
- Peru
- Colombia
- Costa Rica
- El Salvador
- Honduras
- Panama
- Nicaragua
- Guatemala

- Cariforum, för närvarande finns avtal med följande fjorton Cariforum-länder: Antigua och Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Dominikanska Republiken, Grenada, Guyana, Jamaica, S:t Kitts och Nevis, S:t Lucia, S:t Vincent och Grenadinerna, Surinam samt Trinidad och Tobago
- Korea, Republiken (Sydkorea)
- Papua Nya Guinea

Hämtat 17.3.2014, tillgänglig:

<http://www.tullverket.se/innehallao/u/ursprungsvaror/ursprungsvaror/frihandelsbestammelsevidimportochexporthandbok/exportfraneu/landerochomradensommedgertullfrihetellertullnedsattning/landermedvilkaeharfrihandelsavtal.4.6edda07011f9252a5a980004184.html>

BILAGA 5

Frågeformulär

Berätta fritt i stora drag hur man går till väga när man vill importera viner.

Tycker du personligen det är lättare att importera från ett EU-land än ett icke EU-land?

-Vad är skillnaderna?

Varför väljer man att importera från t.ex. Sydamerika om det är mycket svårare och tar längre tid? Beror det på priset eller konsumenterna?

BILAGA 6

Intervju 1 22.10.2014

Philippe Hakulin Vinoble

Denise: Ehm, min första fråga va lite om du kan berätta sådär fritt att hu de e när man importerar viner, hu man gör när man importerar viner, va man behöver tänka på. Att e de någo speciella papper och lov man behöver.

Philippe: Nå visst, speciellt här i Finland behövs mycket papper och lov.

D: Jo

P: När de e frågan om alkohol så, så va heter de behövs tillstånd, å de e ju de här Valvira som beviljar de här tillstånden. Samma som, samma instans som ger lov till restauranger å, å, va heter de och andra. Å sen också, de e frågan om de här, e lagret så, ja har ju skattefritt lager här.

D: Mmh

P: Så ja betalar, ja köper alltid skattefritt , å så betalar ja skatt sen efter ja, varefter jag säljer.

D: Jo

P: Så då behövs de de då. De love skaffar man från tullen.

D: Okej, jo

P: Och sen också eftersom vi, de e frågan om alkohol så e de ganska övervakat, ja måst ju göra rapporter månatligen.

D: Okej, jo

P: Just till Valvira till exempel... dom övervakar att ja int bara säljer olagligt eller, marknadsför olagligt eller någo sånt.

D: Jo

P: Å sen också då alkoholskatten också deklarerar ja då en gång per månad. De ger ja ti tullen...

D: E de enligt hu mykke man säljer då som man betalar den skatten eller?

P: Joo jo... just de för att ja tar ju in skattefritt, å när ja sålt de betalar ja skatt..krähäm

D: Jo, okej.

P: Å då kräver tullen liksom en garanti bland annat.

D: Mmjokej.. så man måst betala nån viss summa?

P: Joo

D: Jo, okej

P: Att int, ifall, ifall de sku gå så dåligt att ja int sku mera ha råd å betala den där skatten

D: Jo så att har dom..

P: Så har dom garanti på de sen.

D: Jo

P: Va de nu heter, sån härna, garanti joo

D: Jo.. e de nån viss mängd man får importera per månad eller sen när du tar får du ta int hu mycke som helst då?

P: Jooo

D: Jo

P: Joo, nej de där e nog helt..

D: Okej, de, de e nu int reglerat

P: Nää, nää *fniss* ja får ta in hu mycke ja vill joo.

D: Jo, okej

P: Men att ja får bara sälja till restauranger, alko å tax free

D: Okej, att int ti privatpersoner?

P: Nä

D: Nä, okej. Mjoo... Hu

P: De e ju allt som e över 4,7% får man int sälja

D: Nä nä, att de måst

P: Jo.... å när ja int har någo öl så då, säljer ja, om ja sku ha öl sku de vara under 4,7% å då sku man sälja direkt ti butikerna.

D: Ahjaa

P: Men alltså, men eftersom ja har så då går de int

D: Nä, huu vet du sen då, liksom när du köper in viner, har du kontakt med nån.. odlare eller nån som har liksom någo chateua i Frankrike då eller, råkar du bara ha kontakterna färdit eller?..

P: Nå de kontakterna di e ju, di kommer lite, varierar lite, att.. Läser tidningar olika utländska tidningar, å får ideer där sen också om mina kunder har någo ideer å sen... mässor.. å sen när ja pratar me andra importörer runt om i världen å..

D: Jo

P: Lite, man plockar opp lite här å där å så.. hehe

D: Okej, jo *fniss*

P: Men ganska mycke från tidningar å sen om kunderna säger att ja ska..

D: Har du mycke, att de e liksom direkt därifrån vingården som du köper eller e där nån mellanhand sen ännu?

P: Mmm.. när ja köper.. Alla viner kommer därifrån vingården.. Sen till exempel.. Jag har också tequila, som e från Mexico..

D: Jo

P: Dom köper ja från Sverige

D: Okej

P: Där e dom annars, de e de enda som har en mellanhand. Å så köper ja också andra produkter från Frankrike.. lite starka drycker å sånt.

D: Jo

P: som kommer från Amerika å.. krähäm.. lite här å där

D: Jo, men att huvudsakligen så kommer alla vinerna liksom från, direkt från import eller från tillverkaren

P: Joo, huvudsakligen, allt som kommer från Europa, dom e.. inom EU så kommer direkt från producenten

D: Okej. Hu e de från dom där just ytterom EU, e där nån mellanhand i dom flesta eller e de också, om de int e bara tequila... utan nåt annat.. Sa du int att du importerar från Chile å så...

P: Ehjoo, nå de kommer direkt.. de på att den där vingården har en.. köper från en vingård i Frankrike, som då äger en vingård i Frank... Chile så de kommer den vägen..

D: Via dom..

P: Jo de går.. så att de går via dom, men egentligen direkt..

D: Okej, jo

P: Men sen.. Nå tequila kommer från Mexico å så har ja också Sacha från Brasilien, som ja köpte direkt..

D: Jo

P: Och ööh.. En av mina.. andra produkter från amerika, e också så ja köpte från, via Frankrike..

D: Okej, joo

P: *smack* De e lättare.. underlättar mitt arbete att dom va heter de.. om de finns en produkt som man själv köper från sydamerika till exempel..

D: Jo

P: som di har en, mellanlager nånstan i Europa..

D: Joohm, okej

P: De blir lättare för mej.. krähäm.. på att ja får mycke snabbare från Frankrike till exempel än från Chile, eller Brasilien..

D: Jo

P: de tar ändå två månader, eller en månad kanske.. när de där fraktbåtarna kommer från... Brasilien till Europa å... så måst man nästan ta en hel kontainer åt gången..

D: Jaa att man måst ta så mycke sen...

P: Nå int måst man ju int... men de blir...

D: Men de lönar sig int..

P: Nää.. joo.. och va heter de.. klart att de e lättare om man har.. om man har en mellanhand i Europa...

D: Joo

P: Just för om man i di länder som man tar jättestora mängder, en hel kontainer åt gången..

D: Jo.. Så de e alltså lättare då att ta just från Europa

P: Jo, om de e frågan om små mängder jo...

D: Jo

P: till exempel en palett eller...

D: Joo.. hu e de om man tar stora mängder, e de lika lätt att ta från Sydamerika då eller.. eller e de jättemycke pappersarbete då när de inte.. e i EU

P: Nå.. lite mera, lite mera pappersarbete men.. men de därän, de e int så farligt... de e lite mera me tullen, ja måst betala tullskatt..

D: Joo

P: men de där fraktfirmorn di kan..

D: Ja att dom fixar..

P: Di kan fixa de jo, så de e ganska enkelt för mej, hehe

D: *fniss*

P: för för dem e de ju bara ett rutinarbete, så de e ingen.. egentligen för dem så..

D: Jo att då lönar de sig liksom att ta, anställa.. eller att man har man betalar dom att göra de

P: Joo.. Speciellt om man int själv, om man int själv har rutin å göra de så

D: Jo

P: de blir lättare så..

D: Jo

P: så.. så e man säker på att de blir rätt gjort så man int sen gör misstag å så får man sen någo kvarskatt sen nån gång

D: Jaa, nå de e ju int..

P: Mmm..

D: ..roligt de sen nää, hehe

P: *fniss* nä

D: Men att eh de lönar sig end att ta liksom då från Sydamerika, då att om man tar större mängder att, e de så mykke billigare då eller..

P: Nå ja to en halv kontainer, från Brasilien, de e 5 stycken såndäna pallerter, sjöpallerter.. pallar.. Å sen om man tänker att de ryms 10 pallar i en såndän kontainer..

D: En hel..

P: en hel kontainer... om man tar en halv kontainer så då blir de nog ganska, då lönar se sej nog..

D: Okej, joo..

P: För den där frakten far... Hämtar den där kontainern... e int så dyrt egentligen..

D: Okej

P: Frakterna e ganska billiga..

D: Att, de tar länge men de e ändå ganska billigt sen då..

P: joo..

D: Jo

P: De kostar omkring 2000€ en kontainer att ta från Brasilien till Finland

D: Jo..

P: Om man tänker på att de.. ryms 10 palletter, 10 pallar i en kontainer.. å de går ungefär, cirka 900 flaskor per pall så..

D: Så de e ganska mycke nog.. heheh

P: hehe, joo.. om där e 9000 ungefär flaskor, så blir de int sen hemskt mykke kvar per flaska sen mera int..

D: Nå nä.. hehe.. de blir de nog int nä... Hu mykke kostar de ungefär om man tar från, hmm just från Frankrike till exempel.. om man sku, jämför..

P: de där.. nåjoo.. fraktfirmor di, di brukar i kilometer också, de beror på om man tar.. de där.. södra Frankrike blir dyrare än norra Frankrike

D: Joo

P: men sådär genomsnitt så, säg en 300€...

D: okej, jo..

P: För en sådän palett, å de går där cirka 600 flaskor, på en sådän euro-pallett..

D: okej, jo

P: Dedär alltså, skumvin som e, mycke tyngre, så går de kanske en 420 flaskor på en euro-pallett.

D: Mmm.. kej

P: men 600 flaskor vin de e ganska...

D: Nå de e ganska mycke.. joo de nog

P: joo.. å mycke högre kan man int göra de, då blir palletten så jättehög att de, va heter de stälper ganska lätt..

D: Öhmm.. e de hmm konsumenterna som påverkar sen att man tar också från Sydamerika eller e de prise, att e de stor skillnad på prise på vinerna också..? eller e de ganska lika? Liksom inköpspriset per flaska för dej..

P: Nå, int ha ja märkt sådär stora skillander, att de e ju.. var man.. om man tänker på priset var man nu kan få billigast e de ju Östeuropa..

D: Jo

P: Sydamerika, å sen också me tanke på, de e en sån överproduktion av viner i Europa hela tiden

D: Aijaaa.. heh

P: joo.. hehe.. så de betyder att de finns för mycke viner å många producenter har problem att bli av me sina viner..

D: Så dom säljer dom sen lite billigare

P: Jo.. jo

D: Kej

P: Till exempel Grekland e, å Italien å också i Frankrike överallt..

D: Tar du bara från Frankrike eller tar du också från Italien å Grekland?

P: Nä ja tar alla mina viner från Frankrike joo..

D: Okej

P: Min eh.. Ja ha int tagi någo jättebilliga viner

D: Nää du..tar dom lite finare hehe..

P: hehe, joo sådär mellanklass

D: Okej

P: Riktigt billiga viner har ja int i lager nä..

D: Du, ha int tänkt att ta.. de sku int löna sig att..

P: Nää man måst ha, å ena sidan en sån liten marginal att man måst sälja så enorma mängder, så ja ha mera koncentrera mig på sånhäna special produkter som..

D: Okej, så de lönar sig att ha nån viss katefgori som man, då när man köper in, att man köper int bara här å där som de råkar vara billigast..

P: Nää de beror på lite huden strategi man har.. om man.. har.. som ändamål att man bara säljer billit.. ingen skillnad va de e för vin bara de e billigt.. så då kan man köpa här å där de e billigt.. men..

D: Billigare..

P: men ja ha.. eftersom ja.. ja e en ganska liten..

D: Jo..

P: så ja ha, ja kan int riktigt konkurrera i prisena mot de, di större, stora.. som tar massor me, stora mängder viner på en gång å sen säljer billigt å..

D: Jo

P: Å så får di då, fast di int tjänar så mycke per flaska så, men när de säljer, de där volymen kompenserar de, lilla man betalar..

D: Ja, joo, okej

P: Fast ja ha.. försöker få större marginal om ja säljer nisch-produkter, försöker..

D: Jo, okej

P: som int e de allra billigaste men de e sen efterfrågan..

D: Jo.. E de mycke restaurangerna som själva säger att vi sku villa ha de här vinet, eller e de du som erbjuder att nu råkar ja ha de här att..

P: Nå de e båda vägarna.. Joo..

D: Okej..

P: Men nu finns de så stort utbud av viner i Finland så..

D: Jo..

P: så va heter de, restaurangerna kan nog ganska fritt välja.. Men de händer nog fortfarande att nån frågar vi sku villa ha ett sänthärn vin som int finns i Finland..

D: Okej, jo.. så kanske du tar reda på var man får de, hehe

P: Jo.. heheh

D: Mmmhmm jaa... ja måst fundera lite va ja ska fråga.. E de lätt att börja, liksom om man själv ha tänkt börja som inköpare? E de en hård bransch eller.. Behöver man mycke förkunskap å, eller lär man sig såhär under vägen?

P: Nå allti har man allti nytt att lära sig.. Ha hålli på me branschen i 10 år å ändå lär ja mig nytt.. Men de där... alltså menar du, att börja me en ny firma eller..

D: Jaa.. Att va de lätt i början eller va de jättejobbit..

P: No va de ganska jobbit däfö att.. nå för de första måst man ju få alla tillstånd från myndigheterna..

D: Joo..

P: Å de första di kollar e då om du har någo brottsregister om..

D: Okej

P: Aa.. nå som tur hade jag int någo större brott än, kanske parkeringsböter eller någo sänthär.. hehe

D: hehe

P:.. som int räknas me.. å sen va heter de, e de jobbit också för att de tar ju alltid tid att.. alla myndigheter..

D: Jo..

P: Valvira å tullen å va heter de , å i mitt fall just så till exempel när.. för att få tillstånd måst du ha ett hyreskontrakt färdigt..

D: Ahaa, okej..

P: så de där, man kan int liksom ansöka om.. kan int ansöka om tillstånd att få lagra

D: Alkohol om du int har lager.. hehe..

P: Alkohol om du int har nånstans som, att lagar å för.. de, däfö måst man ha hyrestillstånd.. hyreskontrakte.. å sen måst.. I mitt fall måste ja först börja, måste först hyra lokalen

D: mm

P: för att sen kunna skicka in mina papper till tullen, så tar de cirka en månad före ja har tillstånd från tullen..

D: Jo

P: å då hade ja betala en månad hyra ren, liksom för ingenting.. hehe..

D: Heheh.. För att bara ha de..heh

P: heh.. joo.. hehe

D: hmm okej

P: så va hete de, de kräver ganska mycke.. kapital..

D: Jo säkert..

P: Å sen också alla.. alltså alla datamaskiner å bilar å..

D: Hmm joo..

P: å allting så de..

D: Jo..

P: Å sen de där lagre kostar ju också..

D: Jo..

P: Så de e ganska, kapitalintensivt eller va man ska säga..

D: Jo. Hu e de mee just att hitta dom där tillverkarna, e de lätt, eller liksom tar vingårdar gärna emot nya inköpare eller..

P: Jooo!

D: Jo, dom vill gärna sälja..

P: Jo, hela Europa e fullt me vinproducenter som säljer, gärna säljer.. som ja just sa så finns de så stor överproduktion av vin..

D: Jo

P: Att alla.. de finns så många importörer i Finland.. men annars så

D: Lönar de sig att sälja här i Finland då, eller sku de löna sig att sälja typ ti Sverige å så ti Norge..

P:.... nåjoo, men de kräver lite, också ganska mycke också arbete å kapital.. å i Sverige har dom också egna importörer å egentligen..

D: Att de kanske int lönas sig..

P: nää.. de som sku löna sig nog e att bilda ett bolag i.. kanske.. i Estland ..

D: Okej, hehe

P: Däför att där e allting mycke billigare..

D: Jaa..Så e där stor efterfrågan på vin också där eller..

P: nää, men man kan bilda bolaget i Estland å sen sälja..

D: Sälja vidare..

P: vidare till Finland joo..

D: Jooo-oo..

P: Men i Sverige, så hmm, kostar de ungefär lika stora..

D: Ja att de e int så stor skillna..

P: Nää..men sen.. sen om man ska börja sälja ti Sverige så då kräver de då att man investerar å..

D: Joo..

P: Å har arbetskraft å allting..

D: Joo.. ha du valt att ta mest viner från Frankrike däför att Frankrike e den största producenten eller e de någo speciellt vafö du just tar från Frankrike? Har dom dom finaste vinerna eller..

P: Nää nå de e då franska viner som e närmast mitt hjärta, för att ja e själv halv fransk, mamma kom från Frankrike å då..

D: Ja ja nå då

P: Ja visste ganska mykke om Frankrike... Ja ha också studera vinvetenskap i Frankrike..

D: Jo

P: Så då ha de bara blivi så att de.. nå.. ja tycker.. om man frågar min personliga åsikt så tycker ja nog att franska vinerna e di bästa.. heheh

D: hehe.. okej

P: men de e lättare för mig att som kan prata att ta franska viner

D: ja nå du har ju lättare att prata me tillverkarna också..

P: Ja nå de underlättar också förstås, att ha samma språk..

D: att förstå varandra

P: Å så e de också att försöka.. ja ha märkt att de finns så mycke importörer så de e bra att specialisera sig på nånting..

D: Jo

P: Iställe för att ha olika, så man fokuserar på nån... sådär segment.. så här nisch eller va man säger..

D: Jo

P: Å va heter de... inom alkohol produkter så har man, så kan man.. precis som i modevärlden så finns de ju modegrejer som kommer å går..

D: Jo

P: samma finns de modenyckas inom viner och sprit också

D: Okej

P: Som till exempel nu så.. för en tid sen va de mest sådär.. viner ha vari länge populärt här i Finland.. men nu ha de, just sådär klassiska viner, som Frankrike Spanien har komma..

D: Okej..

P:.. opp igen å.. och ööh.. inom spriten så whiskey å gin e sånt som e populärt nu..

D: Jo..

P: och va heter de.. men de betyder så att alla, alla importörer å försäljare försöker förstås..

D: Följa trenden..

P:.. följa trenderna joo.. så de där e också... de där modenyckerna.. de e ju också där som konkurensen e ganska mycke.. allra hårdast

D: Jo jo.. så då ska man vara bra på de man gör..

P: de största.. va heter de marknaden, men också konkurensen e hårdast där..

D: Jo

P: en sån liten firma som jag så.. men de.. de behöver int ens alltid.. va heter de.. alltid vara produkter..där va heter de.. konkurensen e

D: Mode e.. hehe

P: Konkursen e hårdast, kan man hitta såndäna segment var de.. såna lite nischer var de.. de stora firmorna till exempel av nån.. av en orsak eller annan.. int va heter de.. verkar..

D: Okej, joo..

P: vi.. förklara ja.. försto du..hehe

D: Joo, hehe.. ja försto att dom, dom satsar int kanske på de just..

P: Heheh.. jo jo.. å de kan vara liksom en.. nån vinområde.. eller nån..

D: Jo..

P: .. typ av vin.. eller va som helst..

D: Joo.. har du någo speciellt vinområde som du liksom specialiserar dig på, eller har du Frankrike sådär överlag..

P: Nå Frankrike sådär överlag joo..

D: Okej.. Å du har int någo speciella viner heller eller nån viss druva eller nånting som du

P: nää, ja har nog.. några viner som kommer från Bourgogne, å såna små områden där man int sku få annars..

D: Okej, jo....

P: Så e de.. dom där små producenterna, leverantörer som, till exempel Vinoble har bra att segmentera sig på mindre nischer, var de stora inte... de tycker de e för litet..

D: Jo jo..

D: Jooo..

P: En orsak.

D: Tar du in också champagne och sånt, eller e de bara viner?

P: Ja tar champagne och skumvin också.

D:Okej, jo

...

D: Tar du bara då från Champagne då eller tar du också från andra ställen? Liksom tar du bara de där orten Champagne?

P: Nä ja har nog skumvin från Alsace också, en vingård.

D: Jo

P: och ööh, nå champagne och skumvin har ju också varit länge populärt

D: Jo

P: Champagne-trenden ökar, ökar lite i Finland hela tiden. Finland tycker om att dricka Champagne och också skumvin när dom sitter i baren. Heheh

D: Heheh, joo.. E de nånting annat som du skulle villa berätta såhär om vinimport.

P: Hmm, vinimport.. hmm.. ja sku kunna berätta... jaa i frågan om logistiken så e de, temperaturen kan vara ett problem

D: Hmokej

P: Därför att man, om du vet så, vin kan vara ganska känsligt. De får int, om de, om de börjar koka.. om de e för varmt så kan de gå dåligt, å sen på vintern, om de fryser

D: Jo

P: Så e de int hellre bra.. de kan också förstöra.. flaskorna.. så va heter de ibland om det på sommaren e jättevarmt å jättekallt på vintern måst man fundera på att ta såndän transport me temperaturkontroll..

D: Jo, de kostar säkert lite mera sen.

P: Jo, de kostar lite mera de jo heh

D: Finns de någo speciella transportfirmor som har bara med vin, e sådär specialiserat på vin?

P: Nää, men de kan finnas firmor som transporterar som matvaror.

D: så de går där i samma

P: jo, som har såndär kylskåp på fem grader

D: Jo, å fem grader e passligt för vin då?

P: Nå de e helt okej, då fryser dom int åtminstone. Bara de hålls över noll så e de ju.. å sen på sommarn också, om de e jätte, tretti grader varmt så e de int heller så bra

D: nää, nää

P: Men de finns, int säljer någo fraktfirmor som såhär som sku ha 20 grader.. Temperaturen så e endra frys, såna som tar frysvaror, som tar glass eller någo sånt.

D: Jo

P: å såndäna matvaror som måst vara kallt så, de e 5 grader eller frys eller sen då ingen temperaturkontroll över huvudtaget..

D: Jo, okej.. Har du någon temperaturkontroll i dit lager också, eller blir de int för varmt eller för kallt? Kallt blir de säkert int

P: Nää, på sommarn blir de nog, brukar de nog stiga upp till 25 också. Som nu när de va så varmt på sommarn, så va de nog int riktigt idealiskt.

D: Hehe

P: De sku förstås vara att ha en stabil temperatur, kring, kring tjugo grader sommar å vinter men ja, men de har ja nu int möjlighet till för tillfället

D: Nää..

P: Å man sku ju måsta ha ett sånt där rum som e kontrollerat jo..

D: E dom länge liksom dom här vinerna här att, att dom, hmm, dom åldras ju int säkert medan dom e här i lagret men att om du sku ha ett sånt sku dom kunna, sku du kunna ta på lager då å låta dom åldras vinerna då också?

P: Jo nå vissa viner tar ja ganska unga som åldras lite jo, de beror på producenten..

D: Jo, men dom kan åldras här, liksom dom behöver int någo speciella förhållanden för att

P: Nää, dom kan åldras jo. Fast de nog int e riktigt de bästa men, sen om, de kan hända också att, att ja int riktigt får vinerna sålt så snabbt som jag hade tänkt mig

D: Jo

P: Å de kan hända att de blir lite sådär på gränsen att, dom int går att drickas, å då måst ja hitta en kund snabbt annars måst jag sälja för lägre pris för att få... bli av me dem. Före det blir hömppädricka.. heheh

D: Heheh jo.. E de någo speciellt vin som e de som säljer bäst, nån speciell sort som säljer bäst?

P: Nå skumvin går ganska bra nuförtiden

D: Joo

P: Å sen då, så märker man massa på vintern att de e mera rödvin..

D: Jo

P: å på sommaren e de vitt å rosé..

D: okej

P: På vintern går de just ingen rosé..

D: Joo, de e väl sommar-dricka..

P: Rosé ransoneras lite i Finland överhuvudtaget, av nån orsak så dricker int finländarna just rosé på vintern. Lite vitt å mest rött..

D: Okej, e de nått speciellt vin dom dricker, från nån speciell druva eller e de bara överlag olika

P: Du menar för de finska

D: Jaa, att e de nån speciell som dom tycker mest om eller..

P: Nå ja tror att finska folke dricker, ganska mycke dricker i finland som sällskaps dryck

D: Jo

P: Att de e ju, om man tex. jämför med Frankrike å Italien så dricker man ju mest med maten

D: Jo, jo

P: å så verkar de finländarna överlag, men int alla, ganska ofta tycker om såndär mjuka fruktiga

D: Jo

P: Å lite söta, int nu söta men såndäna lite, såndäna.. ööh..

D: Int så tunga, eller, sådär

P: Jaa sådär... som passar som sällskapsdryck.

D: Ja, så de går mera åt av de än matviner sådär, liksom såndäna sällskapsvin.

P: Nåå, ja själv, ja säljer nog mera matviner

D: Okej, joo... men att de som finländarna tycker mera om e liksom de där sällskapsvine?

P: Dom dricker sällskapsvine ti maten också

D: Aah, heheh

P: Heheh

D: Mjooo..

P: Men de däran, man märker nog stora skillnader mellan t.ex. finska smakvanor å franska smakvanor..

D: Joo.. men de finns då ändå som i Frankrike just som Finländarna vill ha fast de e så.. att dom tillverkar liksom..

P: Jooo! Jo

D: Bara så dom får de sålt.

P: Joo precis

D: Hmm..

P: I frågan om lagar så e de just så..

D: Just så krånligt som ja ha läst? Hehe..

P: Ja måst deklarerera till valvira en gång i månaden, som ja sa.. så deklarerar ja till min, till tullen.. å på basen av de tas alkoholskatten..

D: Jo

P: Å sen också.. dom två deklarerar ja varje månad, tullen å valvira

D: Jo

P: Men sen också så, kommer di å besöker också både ock, tullen å valvira, å gör sånhäna kontroller å tittar att ja..

D: Int ljuger, hehe

P: att ja e pålitlig å ja sköter mitt arbete enligt lagen.... och va heter de.. så kan de ta stickprov på produkter, å analysera

D: Okej

P:.. å titta att allt e okej å..

D: Måst man skicka in någo typ prover om man tar någo nytt vin, att måst man skicka in ti Valvira då eller e de bara just när dom kommer å gör stickprov som dom testar..

P: dom vinerna ja tar till försäljning så måst ja deklarerera, ja måst anmäla de

D: Jo

P: Om de kommer från europa inom Eu, så då räcker de, då räcker de bara me att ja informerar att ja har ett sänthär vin eller va som helst öl eller sprit, om de kommer utanför Eu då behövs en analys

D: Okej

P: som e då gjort innanför Eu

D: Så då skickar man dit den å så testar dom..

P: alltså ja måst testa de själv

D: Aj du måst testa de själv

P: Jo, jo.. men då de e frågan om viner så.. viner har ju såndän, när de kommer från ett land utanför Eu har de såndärna tullpapper.. Som då också har en analyscertifikat på samma gång..

D: Jo..

P: Men de därän å sen också va heter de.. som försäljare, eller importör i Finland.. så e ja också ansvarig för alla produkter ja säljer..

D: Okej..

P: Alltså om de sku gå så att mina produkter int sku riktigt vara.. uppfylla lagen, de sku va nånting.. nånting

D: Någo dåligt..

P: Någo dåligt så de.. då e de jag som sist å slutligen e ansvarig, inte producenten utan jag

D: Så om de händer nånting med kunden så..

P: Jo, man får förgiftning eller nånting..

D: Okej, joo.. så man måst nog va noga

P: så om de sku vara för mycke metanol att du blir blind så, av mina viner eller sånt, hehe

D: Hehe okej

P: då e de mitt fel

D: Jaja, man ska nog vara säker på va man säljer..

P: Joo..

D: Kan man som privat person ta in viner att kan man, liksom behöver man någo tillstånd eller kan jag ringa nån i Frankrike att nu sku ja villa ha en låda av dehär vine

P: Jo som privat person kan du ju hämta själv för eget bruk

D: Joo, okej

P: men du får int sälja de..

D: Nää..

P: och också va heter de.. när de e frågan om privat personer så e de ju så att om du hämtar.. om du hämtar själv när du reser sänthär..

D: Joo

P: om du kommer med bil.. så allt va du hämtar i din egen bagage så kan du hämta utan att betala alkoholskatt..

D: Okej, joo

P: Om du kommer med, me frakt..bolag, så då måst du betala alkoholskatten till Finland..

D: Okeej... Så då lönar de sig att själv fara dit å söka.. hehe

P: Joo.. så du kan fara me din bil vart som helst i Eu

D: Okej

P: Tyskland, Frankrike, Estland eller Danmark å så kan du hämta för eget bruk.. Å tullen har ju såndärna normer

D: Jo

P: va di räknar att e liksom acceptabelt för eget bruk

D: Jo

P: tror de va någo 110 liter öl, sen kommer ja int exakt ihåg

D: Men de e ganska mycke ändå..

P: Å sen om du hämtar över den mängden så kanske di frågar dej att.. va ska du..

D: Att ska du börja sälja.. heheh

P: Vafö har du så mykke i bilen me dej hehe

D: Så man behöver int söka någo tillstånd för att för att få ta nån viss mängd.. Om man ska ha nån stor fest eller nånting så e de bara att fara ti Frankrike å köpa själv..

P: Jo.. Men om du tar jättemycke kan de vara bra att du har någo bevis på att du har en stor fest, annars tror ja int att de tror på dej hehe

D: Hehe.. okej jo

P: Men också att dela ut ti dina kaverin.. dina kamrater utan att..

D: Utan att.. ta betalt..

P: så de räknas int som egen konsumtion

D: Nä, så då säljer man de i princip fast man int tar betalt

P: Mmm..

D: Så man måst bjuda kompisarna på de då?

P: Jo på din egen fest hehe

D: Jo hehe

P: Men du kan int dela ut sidu åt alla, hehe.. att ta de hem

D: Nää hehe

P: Enligt lagen..

D: Joo..

P: Ja tror att de e lite svårt att kontrollera..

D: nåjo de e ju de men..

P: men som sagt..

D: men sådär i princip.. mmm....

D: Jaaa ja kommer nog int på någo, ja tycker ja ha fått ganska bra svar..

P: Jaha.. okej

D: Jaa de va ganska sådär ändå som jag hade tänkt..

P: Jusså

...

D: Men alltså de e sådär att man själv tar reda på vart man hittar vinerna och själv tar kontakt, att de e int nån mellahand där emellan.. eller sällan nån mellanhand emellan..

P: Nå i mitt fall e där int någo mellanhänder men nog kan du.. de e säkert firmor som har mellanhänder..

D: Jo..

P: Men så att säga desto mera mellanhänder du har.. alla ska ha lite där emellan.. de blir billigast att köpa direkt

D: Jo.. joo.. men de e int på de vise någo svårt att liksom att, du kontaktar dom å så säger du att nu vill ja ha några lådor å så..

P: Jo de finns så.. mobiltelefoner å e-mail å allting hehe

D: Heheh

P: Så de e lätt å kontakta nuförtiden..

D: Joo..

P: att.. att ööhh.. de e mest e-mail..

D: Joo.. men att de e i princip ganska lätt ändå att få tag på

P: Joo, jo..

D: å sen e de bara att fixa frakten..

P: mmm.. jo..

D: Okej..

P: Å va heter de.. nå fax ha nästan.. ja har ingen fax själv över huvudtaget de..

D: Men att e-post mest..

P: De e e-post å telefon..

D: Hu e de dom som e dit i Sydamerika, när du tar kontakt me dom så e de så då me e-post som du ha.. ta kontakt me dom.. eller ha du fått reda på.. på att de finns via nån annan å så?

P: Nå typiskt.. de beror på mycke.. du ska kanske ringa först.. å diskutera, fråga..

D: Jo..

P: Men sen fråga att vem man ska kontakta å så verkar..

D: Jo..

P: Så kan den diskussionen fortsätta via e-post..

D: Så att man ringer först å så säger man att ja sku vara intresserad av..

P: Jo..

D: Å sen ski.. börjar man skicka e-post..

P: Men de e allti lättare att ringa ti europa däför att.. de e int så stor tidsskillnad å de e int så jättedyrt.. å sen när man ringer ti Brasilien så e de ju besvärligare.. man måst.. man kan räkna.. man måst ta beaktande tidsskillnaden å så kostar de lite också, så..

D: Jo..

P: De e int nå jätteofta man ringer ti amerika..

D: Nä..hehe säkert int nej.. ja had nånting som ja kom på men de, ja glömd bort de

P: mmhmm.. va mera ska ja berätta.. Sen har vi ju frakten i Finland också..

D: Jo..

P: Som va heter de.. som då jag använder egen leverans, eller ja själv distribuerar, mest här i centrum..

D: Jo..

P: Å sen då använder jag Bring ganska mycke..

D: Jo

P: Å ja levererar ganska mycke i Helsingfors..

D: Jo.. å sen använder du då..

P: De e lådvis..

D: å sen dom där större firmorna då som söker från europa..

P: Jo.. per pallett.. men probleme e just de här.. att många flaskor så måst paketera dom ganska bra..

D: Jo

P: å sätta.. skydda dom på någo.. man brukar sätta såndän varnings etiketter på.. att de e glasvaror..

D: Jo..

P: Någo större problem ha ja nog int haft.. nån gång ha de nog gått sönder i transporten, men int sådär jätteofta..

D: Nä.. Levererar du liksom, ti många ställen som int e här i huvudstadsregionen eller e de mest här i huvudstadsregionen?

P: Nu e de mest huduvstadsregionen å sen e de också ända ti Uleåborg å Tammerfors ååå..

D: Jo.. Ändå i hela Finland men mest här i..

P: Lite Rovaniemi också, lite Lappland..

D: Joo..

P: mmm..

...

P: Va mera ska ja berätta..öööh.. plus att vine kan gå, de kan gå dåligt om man.. de far illa efter en tid.. men sprit igen de håller hu länge som helst.. de kan man.. de kan man lagra fast i hundra år.. hehe

D: Heheh..mm

P: så länge dom e öppnade.. hehe.. me de har man int samma problem..

D: Har du mera vin eller mera sprit här som du säljer?

P: Ungefär fifty fifty..

D: Okej..

P: Nå kanske lite mera sprit nog..

D: Jo..

P: och senööh..

...

D: ja försöker komma på ännu va de va ja hade glömt.. hehe.. Tar du någo från Australien å såna ställen någo vin eller?

P: Nää, ja ha bara tagi från Brasilien, Amerika å..

D: Jo..

P: Ja tar nog whiskey från Australien..

D: Okeej..

P: Som ja köper från Frankrike..

D: Okej jo..

P: Men int direkt från Australien..

D: E de många som har, att dom har just i europa någo kontor å sen tar dom från andra ställen.. liksom så som du tar från dom via Frankrike

P: hmm..

D: Att e de vanligt att göra på de vise..?

P: No e de ganska vanligt, men exakta siffror vet ja int.. men de e ju svårt att veta..

D: Joo..

P: exakt hur dom arbetar men ja sku gissa på att de e ganska vanligt..

D: Jo..

P: Ja tror nog att de e ganska vanligt.. de vanligaste..

D: Jo.. hu ofta åker eller beställer du vin från Frankrike till exempel? E de en gång i månaden ändå eller..?

P: Nå de e sådär.. två tre gånger per månad..

D: Okej..

P: Två.. i genomsnitt kanske två gånger.. sen på sommaren lite mindre å på vintern ökar de ju..

D: Jo.. jo

P: när lilla juls säsongen till exempel..

D: Ja så då..

P: I januari sjunker de å så stiger de lite till våren å sen sommaren brukar vara ganska sådär.. ganska lugn..

D: Okej.. joo..

P: Sen ökar de igen på hösten..

D: Hu snabbt får du de som du vill ha då? Liksom..

P: Nå från Frankrike kan man räkna me att transporten tar ungefär en vecka..

D: Okej.. jo..

P: Man kan ju.. ja kan ju få den på två dagar också men de..

D: De kostar hehe

P: De går.. hehe de kostar jo.. då stiger ju priset så massor att.

D: Jo.. Har dom någo speciella årgångar då som du vill ha eller e de typ bara de som dom har då så de beställer du in..

P: Jo ja.. de där producenterna brukar sälja sina årgångar å sen så börjar de på en ny så..

D: Okej.. jo..så du tar allti de som dom erbjuder.. hehe

P: Jo.. de brukar ja göra jo

D: Har du någo speciellt gamla viner? Sådäna riktigt fina å åldrade? Eller tar du mest bara dom här lite yngre?

P: Nä, nå alltså ja brukar köpa yngre viner..

D: Okej

P: Just att sådäna färdigt åldrade viner brukar igen va så.. bli så mycke mycke dyrare så att..

D: Joo..

P: att då blir de bättre att åldra själv dom.. ja brukar köpa unga viner..

D: Okej, jo.. e de många sånhäna vingårdar som har av både äldre å yngre eller e de att dom specialiserar sig mest på dom där yngre eller.. på dom äldre

P: Nå vissa vingårdar kan ha liksom både ock.. Men för de mesta.. de flesta vingårdar brukar vilja sälja sina viner så snabbt som möjligt..

D: Jo..

P: Ju snabbare di blir av me dom desto bättre för dem hehe

D: Hehe jo

P: Å så låter di andra sen sökta lagringen hehe

D: Hehe, okej, jo... ha du allti vari här i de här, i dom här utrymmena eller ha du bytt utrymmen här under tie år?

P: Ja börja två våningar lägre ner

D: Okej, hehe

P: Men samma hur ha vari allti i tio år jo..

D: Å de ha vari bra utrymmen de här för dig eller..

P: Jo alltså de här e bra läge på de vise att de e nära centrum..

D: Jo

P: Å va heter de.. ända som ja saknar e va heter de såndän.. brygga..

D: Ja lastningsbrygga..

P: Lastningsbrygga jo har ja int här

D: Okej jo

P: Så alla leveranser måst komma me en sån bil som har de där.. de där flake jo..

D: Okej.. men dom slipper sen bra in här, att du behöver int bära alla lådorna en å en in..

P: Nää ja har en såndän hiss som man får fyra palletter i gången

D: Aah haa.. ja ja de e ju praktiskt

P: joo, ja behöver int ta me den lilla hissen int, hehe

D: Heheh, nää de va de ja tänkt att ska.

P: De sku vara lite jätt.. besväligt jo.. man sku måsta jumppa lite joo.. hehe

D: Jo.. hehe.. Okej..

P: mm..

D: Jo int vet ja.. om int du har någo mera att tillägga.. nu har du säkert massor att.. men

P: Nå.. Ifrågan om logistiken så kanske de där va de.. de viktigaste eller de..

D: Jo..

BILAGA 7

Intervju 2 29.10.2014

Antti Paasonen Viinitie

Denise: Elikkä jos sä aloitat vaikka kertomalla vapaasti että miten edetä jos haluaa tuoda viinejä Suomeen. Että mitä papereita tarvitaan ja lupia ja semmoista.

Antti: No tietysti tota ääh, maahantuontiluvat.. on sille tietysti pitää hakee, tota.. täytyy olla yritys ja..ja.. sitten pitää olla niinkuin, ilmoittaa viranomaisille.. ja hakee.. se prosessi kestää.. tai vaihtelee miten se.. miten tota saa luvan.. mutta se on yleensä muutamia kuukausia.. se kestää ne alkoholi maahantuontiluvat..

D: Joo.. Onks se niin että tarvitaan joku varasto valmiiksi ennen kun hakee ne luvat vai..

A: Joo.. periaatteessa pitää olla se, joko on se tulliverotonvarasto tai sit et itse hoitaa sen.. yleensä niinkun mekin, meillä on tuolla Itellalla, eli posti hoitaa meidän niinkuin.. niin kaikke miten alko..

D: Niin, teillä ei ole mitään täällä..

A: Joo.. meillä on oikeestaan toimisto tällä ja näytepulloja joka näytetään asiakkaille.. että se on kyllä tois kätevää. Tietysti sitten monet pienet maahantuojat saattaa hoitaa sit ite niiden varaston, mutta se on sitten erillaista, erillaista toimintaa mutta toi Itella toimii tosi hyvin et..

D: Jo. Millä tavalla toimitte sitten kun haluatte ne viinit? Et hakeeko joku Itellan firma vai?

A: Me käytetään, ääh.. Beweshippiä, niin oikeestaan kaikkeen.. Uudesta maailmasta tulee vähän muutakin mutta yleensä, kaikki euroopan kuljetukset Bewen kautta.

D: Jo. Hoitaako ne kaikki paperit sitten samalla vai teettekö itse, kaikki ne tullaukset..

A: Öööh.. eli me tehdään.. joo eli tota.. tosiaan tehdään tilaus sille tilalle..me tehdään se ite ja tota pullo tai lavamäärät, tilataan aina lavamääräittän tavaraa jaa.. sitten ääh sit me saadaan sieltä tilalta vahvistuksen sit, tilausvahvistus et okei asia kunnossa ja voidaan laittaa.. sit me saadan päivämäärä milloin niinkuin tää kuljetusliike voi noutaa ja sit me otetaan yhteyttä tähän meidän kuljetusliikkeeseen ja me lähetetään heille sit sähköpostii tai soitetaan.. kaikki liikku sähköpostiliikenteellä.. sitten tota heihin yhteyttä ja he sitten hoitaa sen kaiken sen tilan ja sit sen kuljetusliikkeen.. Beweship kuitenkin ulkoistaa kaiken.. jos esimerkiksi Espanjasta lähtee kuorma niin se on joku paikallinen sitten joka hakee sen sieltä tilalta ja sitten ne menee parceloimaan ja sit ne lähtee maantiekuljetuksella sitten eteenpäin

D: Et siinä on paljon välikäsiä sitten?

A: Paljon välikäsiä, mut sit se kuljetusliike hoitaa se kaikki väliliikenteen sit ja sit me saadan vain heiltä.. heilt me saadan sit saapumisaikataulu sit Suomeen jaa.. ja tota sit oikeestaan he lähettää sitten.. sit oikeestaan me saadan sit siitä saapumisilmoituksen pari kolmee päivää ennen.. mutt yleensä euroopasta, Tanskast, Saksast on yleensä pari vajaa, tai vaajaa viikko. Riippuu tietysti vähän paikasta.. Europan sisällä kuljetukset toimii todella nopeasti.. et sit se kun puhutaan uudesta maailmasta Chilesta jaa Uudesta Seelannista se on tosi pitkä aika..

D: Niin..

A: et se on sit pari kuukautta

D: Käytättekö kans Beweshippiä silloin kun noudatte..

A: Ääh.. Siis sieltä tulee eeh.. ei Bewe vaan käytetään jotain avolavaa pidemmäks

D: Okei, joo..

D: Mut sieltä tilataan sitten vähän enemmän et joku kontti

A: Joo.. Ei kontteja.. et meillä on kuitenkin sen verran pientä meidän business että halutaan sitten semmost varmaan keskimääräks jotain 7-8 lavaa.. on tietysti isompia tilauksia.. Ja sitten se Uus Seelanti se kestää sen pari kolme kuukautta saada niin se riippu tietysti toimittaja.. et se vaikutta oikeesti kaikkiin juttuihin ja muut..niin tota niin siin pitää tietysti aina varata aikaa.. ja sit pitää oikeestaan, lasketaan viinien kierto, et missä sykleissä myydään jaaa.. et silloin ei voi niinkun.. täytyy tottakai ottaa sopivii määrii

D: Niin joo.. ööh.. miten valitsette sitten että mitkä viinit te otatte ja mistä otatte et onks se sitten ostajan niinkun.. tai asiakkaiden

A: Niin tietysti.. Ei et asiakkaat ei.. niinkuin ei suuriimman..

D: Et ne ottaa sitten sitä mitä teillä on

A: Jooo.. Eli se on mejän työ.. mutta tottakai sitten niinkun me saattaa olla semmosia tuotteita mitkä ovat pelkästään jollakin asiakkaalla.. spesiaalituote..

D: Mmmjoo

A: Niin silloin asiaks osallistuu siihen valintaprosessiin..

D: Joo

A: Mut muuten meidän konttori, me ite päätetään sitä ja valitaan.. periaatteessa käytetään paljon messuja.. sitte tietysti niinku kaikki isot messut missä oikeestaan on niinkun kaikki Prowine mitkä ovat tuolla Dusseldorfissa jo.. sinne oikeestaan tulee kaikki.. se on niinkuin isommat viinimessut maailmassa

D: Jo

A: Ja sitä kautta tapaamme päämiehiä, jos puhut siitä Chilestä niin et sä mee sinne maistamaan parii pullo viini..

D: Heh

A: Vaan että tota, tai sillee myös että he lähettää sitten näytepulloja ja mut jos se tää.. tää on ainoastaan sit olemassa olevien päämiesten kanssa.. et se miten etitään uusia viinejä niin tottakai sitten meidän kontaktien kautta.. että me tunnetaan paljon viinintekijöitä ja seurataan paljon mitä viinimailmassa tapahtuu, sitä kautta sitten löytää mahdollisii uusii kumppaneita, mut se on aika pitkä prosessi sitten..

D: Niin

A: ja sit se et se että viini on hyvä.. hinta-laatu hyvä, mut se että aloittaa sen yhteistyön se voi olla vuoden jopa pidempi se aikataulu.. tota tota

D: Jo..

D: Millä perusteella valitsette sitten ne viinit? Et onks joku tietty maa mistä otatte vai vaan..

A: No ei, meilläkin on .. ympäri maailmaa portfolio.. ja tota mä voin näyttää myöhemmin meidän hinnasto.. et oikeestaan tietysti tärkeä asia on se laatu

D: Jo

A: Sit hinta on tietysti tärkeä asia kanssa et pitää, tietysti et on kivaa ostaa mut sitä myös myydä

D: Jo

A: eli, tota, hinnalla on iso merkitys kanssa.. et jos me tuodaan Chileest vaikka viiniä ja sit yhtäkki saa vatteja ja ne muut, alkoholiveroja niin lopuks se on ihan hirveen hintanen se viinipullo et..

D: Jo

A: eli puhutaan yli 20 euron viinistä se on sitten tosi vaikee myydä .. niin että sen hinnan merkityksellä on ratkaisee meille tosi paljon kans.. mut tottakai se laatu pitää olla sopiva..

D: Ei oo mitää niinkuin tiettyä rypälettä mitä te otatte

A: Ei ei et se on oikeestaan se rypäle on sivuseikka sit

D: okei

A: sit tietysti meidän portfolioissa ei oo itseasiassa, ei oo paljon.. meillä on 70-80 prosenttia tuotteista on luomu... niin tottakai sillä on sit lisäarvo mut se ei ole mitään sillee et pitää olla

D: jo

A: Et ei kaikki tuotteet, niinkun pienet viinitalot ei osta sertifikatteja, koska sitten se maksaa ja muuten muttase että me tiedetään että se on ?? ja tasavaltuusta ja että en usko että viinimailmassa on.. yleinen ongelma et tuotteen laatu ei pysy sitten

D: ööh miten on, otatteko enenmmän euroopasta viiniä, mä kuulin vaan että on vähän ylituotantoa nyt euroopassa viineistä niin otatteko enemmän sitten euroopasta vai

A: ehdottomasti euroopasta jo.. ja tota eurooppa on meidän oikeestaan Itävalta, Espanja ja Saksa, ne on oikeestaan ne tärkeimmät

D: Eeh, myyttekö sitten ravinoloille vai alkolle vai kenelle myytte?

A: Aah, meillä on semmonen, varmaan 90, 94-95 prosenttia on Horeca, ravintola.. ja sitten Alkon valikoimissa meillä on tuotteita mutta se ei ole....

...

D: Valitseeko Alko itse mitä ne haluaa vai

A: Joo Alko valintaprosessihan on ihan erillainen, et periaatteessa ne tekee.. eeh.. neljä kertaa vuodessa ne tekee, hake sit tuotteita.. siinä on ostoviinit.. ja mun mielestä Alkossa on viis- kuus ostajaa, jotka sitten kiertelee kans tuolla messuilla ja sit hake Alkon valikoimiin sit tiettyjä tuotteita... ja sit siitä tulee Alkon.. ja itseasiassa näkee myös Alkon sivuilta.. ??? vähän et, et... ja ja nää on, se on ihan eri prosessi sitten.. se on niinkun julkinen haku periaatteessa kukaa vaan maahantuoja voi niinkun.. eli siit tulee sit, esimerkiks ne saattaa hakee punaviiniä Espanjasta joltain tietyist alueist, tietyist rypäleist ja yleensä sit se juttu on jonkun tietty hinta.. eli jos teet sen hakun, se pitää olla Alkon tietyn hintanen.. ja sitten me yritetään ettiä siihen sitten niinkun sopivia tuotteita

D: Jo

A: ja yleensä Alkolla käytäntö on sit ?? tärkeätä.. kun Alko ottaa tuotteita ne ottaa tietyn määrän

D: Okei, jo

A: eli, eli.. se saattaa olla 30 000 pulloja se saattaa olla niinkun 100 000 pulloja, eli aika isoj määri sitten.. just kun Alko kattaa koko Suomen.. niin iso verkosto

D: Joo, kuinka iso varasto teillä on ja kuinka nopeesti se kiertää sit

A: No meil on semmonen.. on vaikeeta nyt sanoo... siel on varmaan semmonen pullomäärissäkö sä haluat vai litroissa?

D: Pullomäärissä vaikka, tai mikä on helpompi

A: No se on varmaan semmonen 2-300 000 pulloa.

D: Jo

A: ei ole.. varmaan 150 000 pulloo..

D: Joo.. Kuinka kauan teillä on sitten ne viinit varastossa että kuinka nopeasti ne menee sit myyntiin

A: No se on tosi tuotekohtaista, et meil on kuitenkin siellä semmonen neljä, neljä sataa.. neljä viis sataa eri viiniä.. eli puhutaan kuitenkin et se kierto on aika erillainen eri tuotteiden kohdalle.. kun jokainen kuitenkin on omii tuotteita.. ja tota.. osaa on semmosii mitä kierto on tosi nopeeta.. osa on semmosta kun mikä saattaa olla niinkun pari kolme vuotta sitten.. et.. et kierto on hitaampaa sitten.. jos ottaa esimerkiks maatilalta 60 pulloa jotain kalliimpaa viniä..

D: Mm

A: .. se saattaa olla vielä parin vuoden jälkeenkin..

D: Jo. Otatteko...

A: Mut yleensä.. on aika nopeesti kiertävää..

D: Jo... otatteko varastoon sitten semmosia viinejä mitkä ette tiedä et meneeksne myynti vai ei

A: Ei ei, kaikki on aina myynnissä

D: Jo

A: Eli varastoon ei oteta mitään.. me ei kypsytetä viinejä tai, tai.. et kaikki myyntiin

D: Jo, et ne ei oo meinattu olla siellä pitkään..

A: Ei... Kaikki myydään.. tai kaikki...

D: Jo.. eeh.. mitkä ovat sitten sun mielestä erot, et jos ottaa Euroopasta viinejä tai sitten Etelä-Amerikasta, et onks se paljon vaikeempaa ottaa sieltä Etelä-Amerikasta vai..

A: No.. ei oo.. niin.. on tietysti.. on se.. kommunikaatio kuitenkin tänä päivänä on.. jos puhutaan siitä et on valittu tuottaja on helpoo kuitenkin.. on tietysti aikaerot sinnepäin mutta.. mut kuitenkin se kommunikaatio tapahtuu sähköpostitse.. tänä päivänä kuitenkin kaikki puhuu englantii, ne puhu.. kieli on englantii.. ja toki sitten jos joku osaa espanjaa.. sit tietysti eri asia.. mut kuitenkin et se, se itse niinku.. kommunikointi kautta bisneksen teko ei oo muuttunut yleensä niinkun.. ei ole suuri ero siinä.. eeh.. mikä ehkä sitten.. toki helpompaa logistisesti..aah.. toki eurooppalaisten kanssa.. lyhyempi matka suoraan sanoen

D: jo

A: Ja sitten niinku et se on niinku.. niinku sitä kautta helpompaa.. mut muuten mä en niinku sille jos.. kuitenkin siihen.. jos on hyvä päämies joka toimii ei se.. et se on.. prosessinaika.. et se vaatii tietysti enemmän aikaa, ei se vaikeempi ole..

D: Et onko vähän enemmän papereita..?

A: Vähän enemmän pepereita joo..

D: Hodetaanko sitten, jos käytätte Varovaa.. niin hoitaako sitten Varova noi paperit, vai pitääkö te itse tullata kaikki

A: aah, me tehään kaikki, siis niinkun tuonti

D: Vaikka Etelä-Amerikasta..

A: Jo, et meil on siis.. meil on niinku.. meil on 7 ihmistä töissä

D: Jo

A: Ja ne.. meil on oikeestaan, no, tota.. eeh.. pomolla, niin sillä ei ole oikeestan yhtään, tai hänellä on tietysti kaikki muut hommat.. meil on sitten jaettu sitten vastuualueet oikeestaan maittain, ja sit.. et yhdellä meistä on sit se Etelä-Amerika.. et meil on oikeestaan Chilestä ja Argentiinasta vain sieltä viinejä..

D: Jo

A: niin tota.. hän hoitaa sit sitä, niin hän hoitaa sit kaikki tullauspaperit ja sinnepäin, ja, ja, hoitaa sit täällä päässä.. ja tota muuten se on aina sit Euroopasta sen on aika, se on helpompaa..

D: Niin

A: ja, laitta sitten siihen tullijärjestelmään ja sitten.. et et.. siihen.. tarkastetaan sitten laskuja, ja määrät sitten.. ja .. vastaanotetaan että täsmää sitten..

D: Jo.. Onks teillä sitten joku kuukausiraportti sitten kans sinne tulliin et pitää ilmoittaa että kuinka paljon..

A: Jo, sitä Intrastattia.. et se tehdään joka kuukausi.. ja aina niinkun se tehdään seuraavan kuukauden alussa et silloin tiedetään, kaikki ostolaskut.. vastaanotto rapat meidän varastolta, että tiedetään paljonko on varastossa.. ja sitten.. meillä on sähköinen varastohallintajärjestelmä ja siihen tehdään kaikki tilaukset ja ???.. niitä.. ja ja.. sillä kautta sitten ja me saadan siitä.. tullilla on sitten omat sivut.. ennen tehtiin kaikki.. niinku.. tyylillä..

D: Pari vuotta..

A: Noo sitä ?? se on ollut sähkönen.. Et tota.. sanotaanko et viis kuus vuotta se on.. en on ihan varma olin silloin ite ravintolassa vielä duunissa.. mut kuitenkin et siinä ei oo ollut ihan 10 vuotta et.. mutta sähkönen järjestelmä on tosi helppoo.. et sulle jää se, se.. et se on helppo kuitenkin täyttää koneella ja muutenkin on tosi näppärä ja toimii hyvin.. ja sitten oikeestan me sitten.. se on kuukausiraportti sitten joka määrää sen paljonko tullataan.. sit me tehään niistä sitten raportti tulliin.. eli kaikki lähetykset mitä meille on tullut.. ?? sit me tullaan siihen..

D: Joo..

A: mappia.. tota, sit me lähetetään sitä summaa kuukausittain.. näistä tulee sitten kulut..

D: eeh.. Silloin kun ottaa viiniä Etelä-Amerikasta niin onks se sitten asiakkaiden vuoksi vai hinnan vuoksi, kun ottaa sieltä? Et onko se paljon halvempaa ottaa sieltä vai..onks se sitten et niin monet asiakkaat haluaa semmoisia viinejä? Et ne niinkun myy sitten ne viinit..

A: Eei.. no.. emmä.. ei me...meil on kuitenkin.. meil ei oo semmosii, ylipäättänsä niin meille se laatu on se tärkein että tottakai.. sit jos viini tulee Chilestä tai uudesta maailmasta.. et se hinta ja tottakai merkkää mutta se.. kyl se laatu on se tärkein..

D: Jo

A: se pitää niinkun, meillä ei oo semmosia.. tosi vähän portfoliossa niinkun kymppin hintasii viinejä, et oikeestaan lähtee sieltä, siit ylöspäin

D: Jo.. joo-oo.. silloin kun te puhutte uuden toimittajan kanssa niin menettekö sinne sitten matkalle vai lähetättelö vain viestejä tai soittoja vai?

A: Tietysti.. mahdollisuuksien mukaan.. käydään kattomassa ja muuta, mut se on ehkä helpompaa euroopassa, tietysti kun puhutaan uudesta maailmasta niin, eeh.. ei pysy käymään, esim. Tuolla Chilen tiloilla, tiloille.. niin se on tietysti pitkä matka ja muuta mut, se yhteydenpito tänään on kyllä tois helppoo..

D: Jo.. onks teillä mitään välikäsiä vain onks se aina suoraan sinne viinitilalle..

A: Suoraan... Euroopassa meillä on pari semmosta niinku tuttua kumppania.. niin ne ettii sieltä meille... muutama vain suoraan.. pääsääntöisesti suoraan yhteydessä..

D: Jo..

A: et tota.. ei oo välikäsiä..

D: Okei..mmm.. mun pitää vähän miettiä mitä..

A: Ei mitään, ei mitään

D: Silloin kun viette siinne asiakkaille, viettekö itse vai onks se sitten Itella joka vie ne kaikki viinit

A: Ei meil on Helsingissä.. Helsinki kautta Espoo meillä on.. meillä on oma kuski..

D: Jo

A: e se on tämmönen.. niinkun hän tekee tosiaan oman yrityksensä kautta mutta hän on periaatteessa meidän, tota viinejä vie.. asiakkaille ja.. eli hän hakee sitä joka päivä varastolt kuorma/pakettiautolla ja jakaa sitten.. eeh muu Suomi.. Itella hoitaa sit sen kaiken muun jakelun..

D: Jo

A: eli Itella hoitaa sen varastonhallinnan ja sit se hoitaa myös kuljetukset Suomeen..

D: Jo..

A: Ja se menee.. niinku.. seuraavana päivänä oikeestaan.. kun Itella hoitaa..tai tietysti Lappi voi olla vähän pidempi mutta.. mut sekin on yleensä se vuorokaus..

D: Onks teillä monessa eri paikassa sitten asiakkaita vai onks tää nyt enimmäkseen pääkaupunkiseudulla?

A: Noo.. pääkaupunkiseutu painoitteinen, mutta myös muu Suomi..

D: Jo okei.. Koska mä tiedän vaan että mä sain sun tiedot sieltä Christofferilta siellä Sicapellessä.. Porvoossa

A: Jo, jo me laskutetaan esimerkiksi Ahvenanmaalla ja ja.. kaikki melkein isompi kaupunki..

D: Okei.. jo..

A: Katetaan oikeestaan koko Suomi..

D: Okei.. Ööh onks teillä vaan sitten viinejä vai onko teillä muita..

A: No meil on tota.. vähän väkeviä myös

D: Jo

A: vähän myös konjakkeja.. oluita.. oluet on semmonen kasvava.. kasvava.. mitä sitten asiakkaat haluu.. tietysti niinkun tossa.. suunnitellan paljon asiakkaiden viestintää.. kuunnellan myös sitä mitä asiakas.. asiakas niinku.. kenttää.. sitä kautta saa tietoa mitä tarvitaan tai ..???... ihan samalla tavalla.. kuunnellaan myös sitä markkinaa..

D: Jo.. Onks teillä jotain sampanjaa kans tai..

A: On joo.. meil on just sampanjaa.. et kolme sampanjataloa

D: Jo.. mikä on sitten se ostetuin viini tai juoma nyt Suomessa? Et juodaanko vähän kaikkea vai onks joku tietty..

A: Niiin.. koko Suomessa vai puhutko meijän..

D: No vaikka teidän myydyin tuote.. et onks se sitten punaviiniä vai sampanjaa tai..

A: Kyl se varmaa on punaviini.. meidän myydyin tuote pullomäärissä

D: Jo.. Keksitsä jotain muuta siitä logistiikasta tai just tuonnista jotain mitä mä en oo kysynyt..

A: no en mä tiedä.. mä voin vaikka näyttää tosta Intrastattii..

D: Jo

.....

A: Tästä sä näät vähän et minkälaista tää on.. et täs on toisaan..tos.. tää on oikeestaan se kansio.. jokase.. me tehdään tää kuukausi.. tää yhteenveto kaikista.. et siel oli paljouudet, eli litroista puhutaan..

D: Mm

A: ja sit tuo on aina niinkun tärkein on se lähetysmaa, ja sit on tota alkuperämaa.. et meil on tota esimerkiksi yks Australialainen viini mikä tulee Belgiasta, et se ei tuu suoraan ostettu.. Jaa.. tää on oikeestaan tullilta tuleva lappu, mikä tulee järjestelmästä, eli se on lähettäjä sit on meidän yhteyshenkilö.. toimituspaikka.. ja tos näkyy toi varasto.. ja sit täällä on kaikki et milloin se on lähtenyt et nää on tosi näppäriä.. nää tulee periaatteessa sillä.. ne on valmiiks täytettyjä et tässä on Itellasta tuleva mitä tota.. tää vähän.. sit tuotekohtaisesti.. tuotekoodit, tavaranmillä sitten

D: Jo

A: täältä sitten nähää mikä on tuotesta.. ???.. me saadan varastoon.. ja ja.. ja on myös painot sitten.. alkoholipitoisuudet.. ja ja.. sit tietysti jos on poikkeamia, jos on tapahtunut kuljetuksen.. ongelmia, tai on varastettu jotain.. ja sitten tää sitten muokataan et nää pystytään sitten muokkaamaan.. ja ja.. täs on saapumisalusta.. tämmönen tulee sit meijän varastolle.. tai varastolta.. ja sielt näkyy kaikki nää.. niinku tieto pullosta ja.. tai saapuneesta määrästä..

D: Jo

A: kollit, laatikot ja.. se on..??.. ja et ne on aina tuotteet ne on.. oikeestaan, et nää koodit on.. et on merkattu jonnekin Itellan varastolle et siellä on vuosikerta ja tuote

D: Okei

A: et neljä viimeist numeroo on sitten.. et se on oikeestaan lyhkäisyydessä toi.. ja tota.. simppele juttu sillee..

D: Jo.. Onks teillä paljon sitte isoja viinitiloja mistä otatte vai paljon pieniä?

A: No meijän pienimmät tilat ovat semmosii kolmest hehtaarist sitten varmaan isoimmat ovat.. kun on tuotanto on jotain kahta kolmea miljoonaa pulloa vuodes..

D: Jo

A: Isoja mut ei kuitenkaan

D: Jo.. ei oo isoj mut

A: Niin

D: Paljonko tää.. tai montako vuotta tää firma on ollut?

A: Aah.. eli 2003, eli 11 vuotta..

D: Okei.. onks sulla joku tietty opinto tähän vai.. mites

A: Jo et mä oon.. mä oon niinku ei oo niinku.. mä oon käyny bct kurssseja mut sit mä olen kauppakoulun käynyt

D: Jo, okei

A: et tausta.. ja sit mä olen työskennellyt ravintoloissa tarjoilijana ja sitten sommelierenä..

D: Jo jo

A: et oon ollut viinien tekemisissä tosi paljon

D: Jo jo.. et kannattaa sitten olla joku niinku viinitietämys jos..

A: Niin no kyllä se on hyvä tietysti jos tää.. niinkun tottakai..

D: kai sitä oppii sitten kans matkan varrella

A: Niin jo jo.. on se tottakai hyvä tuntea

D: Mä kysyn vain nyt kun mä oon itse kiinnostunut niin pitää..

A: alright.. tottakai

D: .. mistä aloittaa..

A: Joo ja alalla niin siis just maahantuonti yrityksissä just oikeestaan on logistiikka vastaavat niin..

D: Niin niin

A: et et.. kyl.. niinkun.. et sitä kautta sitten saattaa pöytä alalle.. tietysti pystyy lisäämään se tieto..

D: Jo.. no emmä ny tiedä mitä mä muuta kysyisin jos sulla ei oo mitään lisättävää tähän logistiikkaan..

A: Mäkin mietin just kun mä katoin näitä papereita et.. me ei olla.. se on

D: Se on kuitenkin aika helppoo kun on ne tietyt yritykset jotka menee hakemaan ne viinit niin niillä on sitten ne kuljetukset

A: Jo et se on tosi tosi hyvin, ja helppoo ja..

D: Paljonko se maksaa jos ottaa.. jos vertaa Euroopasta tai sitten Etelä-Amerikasta

A: No onhan se kuitenkin kalliimpaa tietysti.. tota se vati tietysti.. se hinta määräytyy tietysti.. siitä.. aah.. määrien mukaan sit..

D: Niin niin

A: mutta tottakai jos tilaat yhen lavan eli 600 pulloa jotka menee lavalle, niin tottakai sen hinta sitten on kovempi

D: Niimpä

A: niin sen takii yleensä sitten tämösissä pidemmissä kuljetuksissa kannattaa ottaa enemmän et se tase kasvaa.. koska se pitää sitten laskee siihen hinnoitteluun..

D: Jo... Otatteko sitten kerran viikossa viinejä vai kerran kuukaudessa silloin kun otatte Euroopasta ja otatteko monelta niinkun tilalta samaan aikaan vai..

A: Ai niinkun konsolidoida.. no sitä tietysti tehään varsinkin Euroopassa niin on.. meil ei hirveesti ole niinkun uudessa maailmassa niin montaa tilaa et vois konsolidoida, ja tuoda yhteen paikkaan, samaan nouto paikkaan.. mutta Espanjassa esimerkiksi tehdään paljon sitä että.. kuljetukset konsolidoidaan ja tilalle menee sitten yks.. eli.. vaikka jos puhutaan kolmesta tilasta niin nää kaks muuta tilaa vie yhelle tilalle tavarat josta sitten lähtee kuljetus.. se helpottaa tietysti sitä prosessii.. mutta tota.. mutta sitten eeh... eeh.. uudessa maailmassa se tulee suoraan tiloilta sitten..

D: Niin joo.. eeh kuinka usein sieltä tilaa sitten just vaikka Chilestä tai Argentinasta? Et onks se sitten kerran parissa kuukaudessa kun sieltä menee niin kauan.

A: Eeh tota.. varmaa maksimissan neljä kertaa vuodessa.. nää on sen verran isoja että.. Uus Seelanti varmaan tilataan niinku kaks kolme kertaa vuodessa

D: Niin joo..

A: maks.. riippuu tietysti vähän merkin mukaan..

D: Niin..

A: saattaa vaihdella paljon.. et sit.. mut yleensä pyritään siihen että niin tietysti kun ne menee, tota.. kulejtusaikataulut on tietysti pitkiä ja.. ja ja..

D: mm

A: ja kestää sen tavarän saamisen

D: jo

A: et siinä pitää laskee ne aikataulut.. pitkä aikataulu..

D: Jo

A: just sen takia

D: Et se on aika..

A: Niin ja sit sen takia tietysti et saadan sitä rahtihintaa alas..

D: Mmm.. joo

A: kannattaa ottaa vähän isompi kerralla..

D: Niin.. Onks teidän firma verrattuna muihin firmoihin aika iso vai onks se sitten pienemmässä päässä?

A: Keksisuuri

D: Aah okei.. jo

A: mä voin näyttää vähän meidän hinnastoo, et nettisivut ovat tietysti hyvät ja siellä kannattaa käydä siinä on vähän tietoo meistä

D: Jo

A: ollan reilu kymmennen vuotta vanha firma.. meil on aika nuori tiimi.. meidän viinitekijät ovat nuorii saman henkisiä tunnetaan hyvin.. voi puhua ystävydestä myös.. on meille tosi tärkeä et tiedetään ketä viinien takana on ja.. ja ja me tehään ite viiniä jonkun verran.. Saksassa ja..

D: Okei

A: ja jaa.. meil on kokoajan erillaisia projeketeja.. meillä on oikeestaan semmonen viinipaku mikä voidaan käyttää erilaisissa tapahtumissa.. pyritään niinkun Alkon kanssa kehittämään kaiken näköistä tapahtumaa.. ja pysyy liikkeissä myös ja..

D: Mut teil on kuitenkin aina tämä hinnasto et se.. muuttuukse joka vuosi, et onko uusi hinnasto..

A: Tottakai.. hinnastohan muuttuu koko ajan et toki, siinä on niin paljon tuotteita ja vuosikertamuutoksia tulee

D: Mm

A: tietysti jos ????..tulee hinnan muutoksia.. ja ja.. oikeestan tämmönen perus hinnasto muuttuu pari kertaa vuodessa.. niinkun tässäkin näkee et sen jälkeen kun tää painettin on tullut näin paljon muutoksii..

D: et se muuttuu kokoajan

A: Et se kertoo sen et, on siinä tosiaan jotain spesiaaleja mut se on mahdoton pitää tällaista painettua sillä.. kun se silleen elää ja muuta..

D: Jo

A: ja ja..

D: Täähän on ihan hyvä et on sellanen

A: joo se on tosi hyvää me tota, se antaa vähän kuvaa.. siinä on vähän pienii siinä on vähän infoo nist tuotteista ja.. se on oikeestaan pää... siinä on tommost maakeit viinii.. oluita..

D: Mm

A: ja vähän alkoholittomii.. mut tota

D: Joo-oo.. mm

A: Tällänen firma me ollaan

BILAGA 8

Intervju 3 4.11.2014

Lauri Vainio Sinne

Denise: Elikkä voitko vaikka kertomalla siitä että miten menettellette kun

Lauri: Maahantuonnissa?

D: Niin

L: Logistiikka puolella niin tota eeh, me toimimme yhdessä Varova, Varovan kanssa

D: Jo

L: Varova tekee noudot, toki on mahdollista käyttää muitakin mutta, on osoittautunut hyväks kumppaniks

D: Jo

L: Eeh, edellisestä elämästä on kokemuksia

D: Okei

L: ..sen kautta.. Elikkä päämiehet on henkilökohtaisesti tuttuja että... voidaan palata siihen..

D: Jo

L: Logistiikka toimii siten että lähetämme tilauksia sinne, tota, päämiehelle, viinitalolle siis

D: Jo

L: .. ja totaa.. sit saa niiltä joko laskun tai tota ennakkolaskun, tai sit jolta, on maksuaikaa. Eli riippuu alueesta ja toimittajasta ja suhteesta

D: Okei

L: Mill on lava valmis niin laitetaan viestiä sinne huolitsijalle, Varovalle noutopyyntö, meillä on oma sopimishinnasto niiden kautta.

D: Jo

L: .. millä toimii sit.. sit..ne hoitaa sit, sen tota.. toimituksen Suomeen.. Päivä kahta ennen tulee soitto et koska se tulee, meillä on varasto Porvoossa. Teollisuusalueella missä me säilytetään niitä viinejä ja mennään sit sieltä itse hakemaan ja toimitetaan meidän kahteen ravintolaan.

D: Okei, jo

L: Se ei ole sinäänsä hirveän hankalaa, sit se on tulliraportointi ja Valviraan ja kaikki muut.

D: Jo..

L: mitkä on se mitkä enemmän aiheuttaa päänvaivaa

D: Jo, mut pitääkö, niin te olette hankinnut sitten ne luvat nyt kesällä vai.. Onks teillä ollut

L: Jo kesällä hankittiin ne tuontiluvat, et meil, et totaa.. senhän tarvii ensin tullin kautta hakee se X-size.. x-size numero että saa tuoda.. meillä ei ole kiinteitä x-size numeroa vielä

D: Jo

L: Ja varasto on verollinen varasto, et aikomus varmaan jossain vaiheessa hankkii veroton varasto, turhaa sitoo pääomaa.. niihin tota..veroihin

D: Jo.. onks teillä paljon siellä teidän varastossa?

L: No meil on tällä hetkellä viisi, tai neljä päämiestä kenen kanssa me hankitaan.. nyt syyskaudella.. et keväällä varmaan sit jatketaan lisää.. kohta rupee noi säät kylmenee ja ei hirveesti lähetellä viinejä..

D: Onks teillä paljon eri viinejä vai vain noita tiettyjä..

L: No meil on esimerkiksi yks tuottaja tuolla Rhonen-joen varrella, täältä tulee yksi viini.. Ja totaa.. sitten meil on Italiasta tuolla Umbrian ja Lazion rajalta on yks tuottaja jolta tulee periaatteessa lava missä on kolme eri viiniä.. ja totaa.. sitten Siciliasta mikä on kaikkein haastavin logistisesti, ja se on kallista.. Ja sieltä tulee periaatteessa kaksi eri viiniä.. ja nyt ens viikolla tulee Saksasta lava, siel on kaikennäköistä

D: Okei, et vähän erillaista

L: Jo, ja tuodaan suoraan päämiehiltä et ei, eli ne jotka on itse ne viljelijät, ei tällä hetkellä osteta niinku yksittäisiä viinejä joltain kauppahuoneelta tai..

D: Etsittekö sitten aina uusia viinejä vai otatteko vaan ne samat aina?

L: No, tietenkin riippu miten ne vuosikerrat kehittyä ja millä saatavuudella ne nimet jotka kanssa tehdään yhteistyötä on aika pieniä tuottajia, et siinä on periaatteessa, kokoajan ei ole kaikkea satavilla..

D: Etsittekö uusia tuottajia sitten vai onks ne aina ne samat

L: Kyllä joo, jo.. Aktiivisesti kierrellään ja maistelee ulkomailla

D: Mistä olette löytänyt nää sitten?

L: No nää on tota, aah, suurin osa, näilt miltä nyt tuodaan, olin Singaporessa vähän pidemmän ajan töissä ja niin tota.. niin sitä kautta tutustunut näihin.. ja sit vierailu tuottajan luona..

D: Okei.... joo-oo..miten olette valinnut sitten että mitkä viinit otatte vai..

L: No se on ihan henkilökohtaisesti menee niinkun sen mukaan että mitä on tarve ravintoloissa ja sit se et mikä on hyvän makuista, et se et ne kohtaa niinkun ne kaikki kolme

D: Jo

L: Sen mukaan mennään.. et ne on meidän omaan käyttöön et emme myy niitä muille

D: Et vain tälle

L: Omaan käyttöön joo.. ja toki siis ostetaan ehkä viideltä, Helsingistä ainakin viideltätoisa tavarantoimittajalta että me sitten pyritään volyyymi tuotteet tuoda itse koska se on se varallinen hyöty

D: Nii

L: On yks välikäsi poissa..

D: Olettekse ennen käyttänyt vain sitten täällä Suomessa sitten nää viinintuottajia vai..

L: Anteeksi nyt mä en

D: Et eeh.. oletteko ennen käyttänyt vain Suomessa olevia viini..

L: Ei siis ei näit ennen ole ollut

D: Vai miten olette ennen hankinnut teidän viinit?

L: No sitten on ollut Suomalaisten päämiesten, tai totaa maahantuojien varassa..

D: Jo..

L: Jos sanoo näin.. et kyllähän tosi paljon saa Suomesta, niin sen takia ei ehkä kannata, tai en nää sitä pointti miks lähtis tuomaan jos vaan on se taloudellinen hyöty, ja sit on uniikit tuottet mitkä ei oo kellään muulla.. muuta toki siis tuodaan ainakin omasta mielestä tosi laadukkaita viinejä, että..

D: Ette ole miettineet myymään sitä toisille

L: No sanotaan näin että ei ole ainakaan henkilökohtaisesti aika riittä tällä hetkellä siihen

D: Okei, joo

L: et siinä on sit se oma logistinen puoli.. et sit se haaste siinä.. et tällä hetkellä ne päämiehet keneltä ostetaan niin tota, hyvää kun riittää meille.. meille sitten

D: Et ne on niin pieniä sit

L: Ja kun meillä bisness on tä ravintolabisness niin..

D: Jo

L: Ehkä jossain vaiheessa.. ei tiedä

D: Niin jos..

L: Pitäisi olla varastotilaa enemmän sitten..

D: Tuotteko viinejä jostain muualta kun Euroopasta?

L: Ei, Eu sisältä on sen verran helppoo.. ne tulli jutut että..

D: Niin joo..

L: kaiken näköisiä, kun on alalla ollut pitkään et ei oo hirveen helppoo.. Helppoa tuoda tota muista maista..

D: Jo.. Mitä on sun mielestä sitten ne erot jos haluaa ottaa Etelä-Amerikasta vaikka?

L: No tietenkin se pitää osata noi kuljetusjutut ihan eri tavalla ja laskea ja ajastaa että euroopasta periaatteessa tulee viidessä päivässä ihan mistä tahansa päin.. että.. mut sitten kun tulee jotain laivalla tuoda, niin se on ihan eri komma.. et en ole itse edes koskaan tutkinut.. meil on kaikki Eurooppalaisia viinejä muutenkin koko ravintolassa, meillä ei ole mitään uuden maailman viinejä..

D: Jo.. mm.. et teillä ei ole mitään välikäsiä et otatte sitten suoraan tilasta..

L: Jo, et se on ainoastaan se huolitsija joka toimii.. joka tuo sen tavaran tänne varastointiin.. et sitten varastosta yksiköihin..

D: Hoitaako sitten Varova kans noi tullaukset vai teettekö..

L: Kyl me tehdään itse se.. kyllä täytyy myöntää et se on vähän omaa.. et alussa oli vähän.. et mulla oli entinen kolleega joka teki kansa samaa homma vähän eri mittapuussa että sain hyvät ohjeet.. et ei se kyllä hirveen helpoks on tehty.. mutta netissä on ne ??järjestelmät ja Emsc-järjestelmät ja muut.. niin tota.. kantapään kautta.. mutta tota kyllä pitää sanoa että tullissa on saanut äärimmäisenn hyvää palveluu ja apua.. et ne on kyllä kädestä pitäen auttanut.. et välillä on hävettänyt soittaa sinne, et kokoajan kiusaa niitä mutta sieltä on saatu tosi hyvää palvelua

D: Hehe, jo.. Montako pulloa otatteko sitten vuodessa?

L: Aah, no siis me tuodaan aina täysii lavoja.. et tota melkein jossain kohtaa olis järkevää ottaa, tuoda kaks lavaa samalla.. koska ne kuljetuskustannukset tippuu niin paljon sitten pullossa...

D: Niin

L: .. että nyt meillä on tällä hetkellä tullut viisi lavaa ja se on mitä, kolmetuhatta pulloa..

D: Okei.. jo.. mut otatte melkein vaan sitä mitä te tarvitsette sillä hetkellä et

L: Joo.. et pitää aina pelata sen ajan kanssa et ei saa loppuu välissä

D: Niin joo..montako pulloa menee, no, viikossa sitten

L: hmm.. no sanotaan näin että varmaan, toi tuote mitä meillä on Siciliasta niistä menee noin sataa pulloa viikossa nyt kun on kaks ravintolaa

D: Jo.. miks päätitte sitten että nyt aletaan itse tuoda

L: No siis mä olen kokenut aina et se on niinkun järkevää, eikä se sinänsä vaadi hirveesti osaamista.. et voi opetella nää tullisysteemit, se on helppoo.. ja sit on vähän pääomaa siihen varastoon et sillä.. ja jos voidaan kuitenkin edullisesti, edullisemmin ja samalla katteella niin se on myös asiakkaalle etu.. ja se on tapa erottautua kans

D: Niin.. joo.. onks sulla jotain muuta kerrottavaa kun mulla ei ole niin paljon kysymyksiä kun se on vähän eri kun se

L: Ei se mitään.. itse asiassa mietin miks ei useampi ravintola tekis.. että ehkä ei kannata.. tieteenkin ravintoloissa on se tilan puute.. et se on aikamoinen.. mutta esimerkiks just vaikka yhtä, tai jos haluaa vaikka talon viinii mikä on monessa paikassa tai sitten champanja et se tuodaan.. niin ihmettelen miks ei moni muikin

D: Niin, et se on kannattavaa

L: Mm, on on.. kannattavaahan se on jos ostat semmosta mitä myyt paljon

D: Niin

L: Jos sä tuot 600 pulloa mitkä sulla on koko vuoden hyllyssä niin ei siinä ole oikein mitään järkee

D: No ei

L: mutta hyvässä ravintolassa menee jotain satakaks pulloa sampanjaa niinkun viikossa ja

D: Niin et se menee aika nopeesti kuitenkin sitten

L: Mmm

D: mm.. Muutatteko sitten usein sitä viinivalikoimaa et onks se aina joka syksy tai kesä.. niinkun joka vuos tai..

L: Me ollaan niin vähän aikaa tehty tätä mutta kahelta päämieheltä ollaan nyt tilattu kaks kertaa ja siitä on ehkä yksi viini jäänyt pois.. että keväällä tuli roseeta mut nyt syksyllä kun tilaa niin ei koska sit Suomessa kesäaikaan menee..

D: Jo.. mikä on sitten se viini joka sun mielestä menee parhaiten Suomessa, et onks se punaviini tai champanja?

L: On se vähän sesonkikohtaista, shampanja ja kuohuviini liikkuu aina, mut yritetään itse vähän ohjaa sitä myyntii tiettyyn suuntaan että.. et esimerkiks itse pidän kovasti kevyimmist punaviineist ja ne toimii

muummuassa meidän ruuan kanssa niin tiedetään, että sellasia pyritään enemmän myymään.. Että kalan kanssa punaviiniä myös.. ja rieselingiä, kuivaa rieslingiä..

D: Jo.. Mut teillä ei ole mikään hittituote mikä aina myy?

L: No eei oikeestaan, eikä meillä oo kummassa ravintolassakan mitään tiettyä..

D: Niin et ne vähän vaihetelee sitten

L: Niin

D: Jo.. kuka päättää sitten mitä.. milloin vaihdatte, päätätkö sä sitten?

L: Jo mä päätään.. ja sit meillä on Porvoossa sommeliere ja Helsingissä sommeliere niin että yhdessä heidän kanssa sitten..

D: Joo.. Ootsä ennen ollut töissä sitten viinituonnissa?

L: En mä viinifirmassa ole ollut mutta olen ollut Singaporessa ja Kämpissä töissä kolme vuotta.. tai koko.. nykyään ei ole olemassa sitä kämp-grouppia.. niin silloin me tuottiin kanssa itse, mut me tehtiin ton Vihurin kanssa.. sitten ne varastoi sen

D: Okei, jo

L: puhuttiin kolmestatoista ravintolast sitten niin, ei pystynyt enää ite hoitamaan..

D: Niin.. mitä on sitten eroa sun mielestä et onko se vain se varasto vai onks koko prosessi sitten vähän..

L: No siis logistiikkahan on se missä joko voittaa tai häivää ton pelin.. että jos, kun ne kasvaa ne kustannukset hirveesti siinä niin sit se on aika pieni se kate siinä.. ja sit täytyyhän sinulla olla kunnan varasto missä on oikee lämpötila ja et..

D: Jo.. et ne viihtyy siellä ne viinit..

L: Aivan..

D: Mut te ette ota sitten mitään viinejä kypsennettäväksi?

L: No ei tällä hetkellä, missän ei oo oikeestaan tilaa siihen.. se on se mitä meitä kiinnostaa tulevaisuudessa mutta sitten se sitoo niin paljon pääomaa sit kans..

D: Niin..joo..joo-oo onks sulla jotain muuta lisättävää..

L: Eei.. ihan hauskaa hommaahan toi on , kivempaahan on olla niiden tuottajien kanssa yhteydessä.. et maanviljelijöitähän nekin on loppupeleissä.. et me halutaan niinkun semmosten kans tehdä yhteystyötä jotka ajattele vähän samalla tavalla kuin me.. pienii ja artesaania

D: Mmm.. Olettetekste sitten usein siellä niiden luona

L: Ei niin usein kuin haluaisi.. et vois mennä useimmin että tuol kun olin Singaporessa pari vuotta niin ei päässyt paljon Eurooppaan

D: Niin..

L: et on tipahtanut kerrat.. et olen ollut töissä tuolla Jurassa ja Burgundissa ja sitten olin Saksassa viinitiloilla tota että

D: Jo.. sä tiedät mitä siellä tapahtuu sitten..

L: No joo.. kyllä se muuttuu ja vuoskerta vaihtelut ovat isoja ja..

D: Onks se niin että Euroopassa on vähän liikatuotantoa viineistä

L: On siis varmaan huonois, huonoij viinei paljon tota.. sit on tota jotain tietty alueita.. just Brugundi rupee olee.. et sit täytyy löytää muita vastaavanlaisia.. se on sit meidän tehtävä opettaa taas asiakkaalle niit muita viinejä ja..

D: Jo.. onks teillä sitten aika korkea standardi siitä mitä otatte ja kriteerit on

L: Joo.. tai siis aina muutenkin on matalat hinnoittelut ravintoloissa viineistä, tai siis myydään parempaa.. et asiakkaan kannattaa.. kun on sama euromäärä kiintee kate viineissä.. niin mitä parempaa, tai kalliimpaa viiniä sitä paremmassa hinta suhteessa.. niin..

D: Joo..

L: Et emme niinkun ns bulkkiviiniä tuo ollenkaan.. kaikki on ihan laatua mitä tuodaan

D: Niin.. joo..

L: Sitä bulkkii saa muuten Suomesta niin ei kannata.. kannata tuoda ja sit siinä on se et hinta on niin pieni et siinä ei oikeestaan ole sitä eroa siinä

D: Niin joo.. mut ette osta sitten Alkosta, ei?

L: Ei..et muutenkin sit näissä, ne viinit mitkä ei osteta, tuoda ite, ostetaan.. mitä on itseasiassa tosi paljon.. et volyyymisestä oma tuonti alkaa olla tosi merkillinen mutta sitten nimikkeitä meillä on neljäsataa viiniä listalla.. niin.. niin tota..

D: Joo..

L: niit menee ehkä 4 pulloa vuodessa tai 20 pulloa vuodessa niin ei sellaista sit kannata..

D: Niin ei..

L: lähtee.. niin ja monet päämiehet ovat varattuja.. ja sit nää tota.. agentit jotka toimii Suomessa on aika korkea laatusia.. ja.. et ei me periaattees tehdä raflojen tai muiden isojen ole mitään muuta yhteistyötä viinien osalta..

D: Jo.. onks teillä sitten.. kun teillä on niin paljon viinejä listalla niin onks sitten joku tietty nischi, vai oletteko semmonen ravintola että teillä on monta eri viinejä et teillä ei ole..

L: No siis.. kyl se on ihan tietoinen valinta se et.. täällähän me ollan olut kolme viikkoa auki Helsingissä, mut Porvooss on semmonen maine et on tosi hyvää viinivalikoima et kohtuulliset hinnat ja kilpailuvaltti et tuossa on osaavaa henkilökuntaa..

D: Jo.. Onko teillä kan alkoholittomia juomia niinkun viinejä?

L: Alkoholittomia viinejä meil ei oo, koska mä en oo kokenut että ne ois kovin korkealaatusia ja meil on muit alkoholittomia.. luomusiideriä, kuusenkerkkejuomaa ja..

D: Jo.. ja sama proseduuri sit jos ne tulee ulkomailta

L: Jo.

D: Joo.. Emmä tiedä mitä kysyisin nytte..

L: Jos tulee jotain mieleen laita vaikka meilii

D: Jo.. kiitos

BILAGA 9

Intervju 4 27.11.2014

Christoffer Företag X

Denise: Du kan fast börja me att berätta lite va du själv gör. Å var du jobbar

Christoffer: Okej, jo alltså ja jobbar för företaget X.

D: Jo

C: Som är del av företaget y. Som är ett globalt företag som har ungefär, va sku ja nu säga, en tredjedel omsättningen är alkohol, sen e de ööh, kosmetik och fashion som resten av delen, men att vi fokuserar, alltså företag X, i Finland enbart på sprit sidan.

D: Jo

C: Öööh, ganska litet företag i Finland, vi har 7 anställda.

D: Okej, jo

C: Å ja ansvarar för försäljning och en del av marknadsföringen för västra halva Finland och Helsingfors, av Helsingfors.

D: Jo, så ni e ett sådär ganska stort företag här i Finland om man jämför med dom andra som finns.

C: Jo alltså de finns mindre, jo. Att vi själv tycker vi e små jämfört me våra andra kontor som e liksom allti mycke större, så e vi jo jämfört me andra Finska företag så helt normala, medel..

D: Jo medelstora.

C: medelstora jo..

D: Hu mykke flaskor tar ni in då, om vi tänker per år? Eeh, hur många liter?

C: Hmmm, plus minus 300 000 flaskor.

D: Jo. Hur många gånger per månad tar ni in?

C: De e lite mer komplicerat

D: heheh

C: Vi har ett.. de här e sen delvis måst jag säga att de e lite... hu ska ja säga, vissa saker har vi lite på gränsen till..

D: Konfidentiella?

C: joo..

D: Nå..de e nu de..du behöver bara berätta typ lite mängder att du behöver int berätta vartifrån de kommer å..

C: Okej.. exakta mängder kan ja int heller säga.. ja kan berätta en bild hur vi har för de e ganska komplicerat system för när vi har så litet i Finland så.. vi har int egen logistik i Finland.. eller finans eller nånting utan allt sköts från vårt nordiska huvudkontor som e i Danmark.

D: Okej, jo.

C: Där har vi våra financial controllers och alla sänkhäna, logistik ansvariga, va heter de som planerar alla våra liksom forecasts.. så alltså de vi gör i Finland e att vi planerar vår budget för nästa år

D: Jo

C: som e baserad på föregående årets försäljning plus nånting.. åå så egentligen delar di upp de i månadsrater och de kommer i princip automatiskt.. så vi har själv int, vi sätter int in någo beställningar

D: Okej,

C: Utan de e liksom ett automatiserat system, så vi har bara en försäljningsassistent som kontaktar dem ifall nånting vi behöver av någo till , sådär plötsligt oväntat, men i princip annars så har vi en budgeterad plan och vi försöker.. liksom vårt jobb i Finland är att nå budgeten å bara hålla den ganska jämn, att liksom vi e int ute efter jättestor fluktion, flukturering, att vi kan int, de e inte liksom de som e vår poäng, utan vi har jätte begränsat sortiment.. För att alla hus och produkter vi säljer ägs av vårt företag..

D: Ja ja, så ni tar int utifrån

C: Nä, vi har inga agentur produkter.... ett nytt vin ha kommi just som e första gången vi har agenturprodukt, men att annars i 99,9% e allt egna produkter

D: Jo

C: å då dehääär... i princip så e alla produter allokerade mer eller mindre för hela året på basen för budgeterna.. såå.. en stor del av produkterna har vi int ens möjlighet att ta till, så däffö måst man allti vara lite försiktig.. de e helt enkelt delat upp i alla våra länder.. vi har verksamhet i nästan alla, mer eller mindre, 60 länder eller va de 55 länder åå, så de e uppdelat färdigt i princip

D: Jo att ni får int själva bestämma sen att..

C: Nää, att vi kan allti påverka de lite, men att våra budgeter e ganska liksom, uppbyggda på basen av va vi tidigare sålt å sen va liksom nästa års mål för hela företaget, om fast i Norden de tycker att vi ska alla gå upp 3% så i princip mer eller mindre höjs alla budgeter med, produktbudgeterna, volymerna me 3%.

D: Jo

C: Så kommer de sen, så gör vi på de sätte e komplicerat logistisksätt, som vi ännu undrar över, som e kanske de mest intressanta för dej om du funderar på logistik

D: Mm

C: e de att vi har en uppdelad månad, du kan int liksom göra så att om ja har en produkt, ett vin, som ja säljer ganska lite av..

D: jo

C: så vi säger fast att jag säljer 120 flaskor i månade, i åre, så de e ganska sällsynt produkt, å då gör di på de här sättet att di delar upp de i 12 rater, så di skickar 10 flaskor per månad

D: Ahaa

C: i teorin

D: Jo

C: ööh, för att.. om du har en ööh, controller som i andra länder så de e klart att deras, va heter de nu, mål e att hålla inventarie av di här, å hålla kostnaderna så möjligast ner, så ti den grad så vi har nästan ingen flexibilitet i de, så di kan t.o.m. skicka halva lådor, vet du, om du vet va ja menar..

D: Jo

C: å sen om vi har en produkt som du säger att okej nu fick ja 10 flaskor i förrådet å den här månaden säljer ja också 15 å int 10.. så då måst ja vänta till nästa månad, eller int nästa månad, men nästa shipment blir fylld med allt annat å sen när de kommer sånhäna små produkter å vi måst vänta på att de e den här produktens dags att packas in så vi får en kontainer, så flyttar vi så vi kan ha lite såndäna.. svårigheter ibland me att få dom här mindre produkterna.. våra stora produkter, allt som finns i Alko egentligen e mer eller mindre utan problem

D: Jo

C: så vi har lista ti Alko för de går åt så mycket.. å Alko e en sån, som du säkert vet att, när du ha tala me andra, att de e int riktigt bra att

D: man får int själva välja

C: Nä man får int själva välja å du får int heller bli utan tavara

D: nä

C: du får int ha tom hylla länge, för då kan du förlora din listning.. så liksom de e viktiga.. om vi säger såhär att de vi säljer ti restauranger kan va lite mera svåra...

D: E Alko er största kund då eller

C: Jo, me stor marginal jo.. jo, de e nästan för alla spritföretag i Finland

D: Jo

C: utan vissa sånhäna små vinimportörer som fokuserar mera på restaurang

D: Jo

C: men att, alla sånhäna lite större så brukar nog ha Alko som huvudkund

D: Jo.. har ni över hela världen vingårdar då eller e de bara i Europa som ni har?

C: vi har egentligen jätte.. vi har ett lite skojigt system tycker ja för vi har.. vår firmas sådär corevalue så e liksom de bästa av nånting å sen liksom bygga upp de där brandet eller liksom använda sin distribution för att bygga upp lyxbrand.. så då har vi t.ex. vi har ett från USA i Kalifornien, ett från Italien, ett från Spanien, ett från Australien, ett från Chile, ööh int Chile Argentina å ett från Nya Seland.. som vi distribuerar i Finland.. men så finns de till också, vi håller på att sätta upp i Kina satt vi upp, i norra Kina en produktion för skumvin å i Brasilien också, å di säljs lokalt, så di kommer tillsvidare int ti andra marknader

D: Nä

C: å så har vi i Frankrike har vi 2,3 vingårdar, om vi talar vin vin, champagne e ändå vår huvudgrej

D: Jo

C: men viner så har vi tre stycken i Frankrike som int distribuerar för di e Bordeaux, å om du vet nånting om Bordeaux-systemet så e de sånt så du kan int egentligen själv ansvara för din försäljning, att di har en sånhärn jätteintressant, jätte negosiant system i Bordeaux, känner du till de alls?

D: Nä

C: De går egentligen opp.. vinerna baserar sig på att eehm, di säljs före di ens e färdiga

D: Okej

C: Så de kommer in va heter de, du har en, ja ha nån gång skrivi om de också å de e jättekomplicerat, du har bara en agent å så har du en, en va heter de nu sånhän comersiell o.. ja vet int va de heter, negosiant på

franska, men jätte mångsidigt, så de finns egentligen int möjlighet från Bordeaux att sälja t.ex. fast vi äger de, kan vi int ta de in i vårt lager å distribuera de utan de måst gå egenom 4-5 händer å komma privat in

D: Aijaa

C: bara för att de e världens mest gammalmodiga distributions system i Bordeaux

D: Okej

C: de finns avtal för di här dyraste vinerna så funkkar de nu så

D: Jo.. Hudan klass har ni på era viner, att e de just sånhäna lyx viner eller e de lite både ock

C: Lite både ock, sa vi säga att om man.. ja tror att officiellt så när man tittar på premium segment så, de finns premium e allt över 20 dollar eller någo, å super premium e allt över 25 eller någo sånthärnt, e de då per case tror ja, nää per flaska.. no e de flaska nog.. men i allafall, så 90% e över liksom super premium

D: Okej

C: så vi har viner vi kan sälja i Alko, vårt billigaste vin sku sälja i Alko för 16 euro ungefär..

D: Jo

C: att på Finsk standard e de ju redan ett dyrt vin jo

D: Jo

C: att de e vårt billigaste.. å vanliga priser snurrar där kring 30 ti 70 euro

D: Jo.. hur stor andel e era viner då om man jämför med champagnen

C: bra fråga.. öööh de kan..

D: att e de typ 10% eller..

C: Kring 10 % jo.. 10% e ganska bra

D: Jo

C: bra antal de e ganska marginellt jämfört med champagnen ännu

D: Jo.. Har ni många olika restauranger eller har ni bara vissa skilda som ni levererar till sen här i Finland

C: ööhmm, nå de beror på.. de finns kunder som vi int heller vet om för när vi använder också grossister, som säljer, som vi int har direkt kontakt med.. som sköter vår försäljning i mellersta Finland som vi int har direkt kontakt med, å så finns de int så jättestor marknad för premium viner å champagne, utan vi säljer mera konjak å sånthär.. men att va vi har sen som direkt försäljning som där vi säljer själva att vi fungerar som grossist i den principen att vi säljer till dem så.. jo vi har en del men förvånansvärt lite sku jag säga.. som vi verkligen aktivt arbetar med..

D: Jo

C: va e ditt fokus, va e liksom din huvudfråga

D: min huvudfråga e att jämför mellan liksom Europa å liksom Sydamerika att när man tar in viner att va skillnaderna e.. men att eftersom ni har ett helt annat system såå..

C: Just de

D: så går de ju int.. men att ja ha fått svar i princip på den frågan redan så däfö e de bra att de ha kommit ett såhär lite annorlunda företag att när ni gör på ett helt annat sätt än dom andra gör

C: Jo just de, me att va e skillnaden me ett finskt bolag att ta in Chilenskt å Argentinskt

D: jo, att liksom va e de för papper man behöver å förtullningar å sånthär

C: Okej, ja förstår va du menar jo, nå vi e lite bortskämda..

D: Ni har de lätt då

C: jo, för vi sköter inga, nästan, vår försäljningsassistent sköter liksom någo pappers grejer såhär smått, men att nästan allt får vi färdigt ifyllt

D: Jo, att ni behöver int förtulla nånting å ingentin

C: nää, vi sköter int egentligen, de kommer från Danmark sedan från vårt kontor så jo.. så de härana.. om man sku säga sådär i ett nötskal så för oss har de ingen skillnad varifrån de kommer

D: nå.. kommer de så att de först kommer ti Danmark å sen från Danmark ti er eller kommer de ändå direkt från vingården när de kommer?

C: Nä, de packas i Frankrike, så de ompackas i Frankrike, di har vårt största lager där å så finns de ett lager också i England, men att de använder vi int egentligen

D: Okej

C: utom i nån gång helt i special fall

D: Jo

C: Å vissa shippas direkt ti länderna så vi får därifrån..

D: Så oberoende vartifrån de kommer så far de via Frankrike då före de kommer ti er

C: Nästan jo, men de beror på att champagnen å konjakken e 80% av försäljningen.. så de finns int på de vise, vi får aldri en kontainer full me de som vi behöver hit, me våra viner utan de e liksom 30 flaskor, 100 flaskor, 200 flaskor

D: Jo

C: de e små mängder

D: Hu funkkar de liksom, ha de funkka de där att ni bara får en viss mängd per månad, när de gäller just försäljningen eller ha de nån gång blivi så att kunderna kanske har blivit utan? Just för att du ha försökt sälja 15 å sen har du bara 10 i lager

C: Jo, no ha de hänt, å dehärana, de e liksom en helt annan mindset, å nånting man ha måsta lära sig, som ha vari för mej de svåraste saken å lära sig att forecasta.. för man e så van, eller ja ha jobba me de här i 5 år, å vin ha aldri vari fokus för oss men i år ha vi börja växa våra viner till skillnad från champagnen som du aldri behöver fundera om du har de i lager, de finns, alltid.. men sen me vinerna så den första gången vi besluta att vi måste börja växa, att vi får int tillräckligt tillväxt med champagnerna så vinernas probelm e att ingen av oss, mej inräknad ha hiffa att vi måst ju kommunicera mycke mera me vår logistik å va vi behöver, å de e ännu också nånting vi håller på att lära oss jättemycke om

D: Jo

C: så de e nog ännu ganska nytt för oss. Att tidigare va de nu sådär att de kom in i lagre å sen fundera vi på var vi ska sälja bort med dem.. nu e de ju så att vi säljer först å har faktisk kontrakt för våra viner å nu måst vi fundera hu vi ska få tiräcklit mykke

D: Jo

C: så de e en helt annan grej.. de e på de sätte skojigt att man lär sig nytt

D: Jo.. men me Alko har de liksom alltid funkka då att de finns tiräcklit åt dom å de ha kommi in i tid å sådär

C: Nästan alla produkter förutom en som e en sån som säljs slut varje år runt om i hela världen å de e så populärt vi å produceras så lite, å de e vårt största vin i Finland, så de e liksom problematiskt på de vise

D: Jo.. men de e ett problem som e över hela världen..

C: De e över hela världen jo

D: de e int bara i Finland

C: probleme när man e i Finland e ofta de att vi känner väl.. de ha börja automatiseras så mycke den här distributionen.. tidigare tyckte vi jätte mycke om att tycka synd om oss själva, å säga att vi får int ti Finland för att vi e liksom, Nordens, öst Norden, att ingen bryr sig om oss, vi e den minsta marknaden, men ja tror att de ha så pass mycke automatiseras nu att de liksom, ännu när jag börja va de så att vår chef kände nån som va på logistiksidan, eller nån som va europas ledare, chefen, å så kunde han ringa å säga att hej vafö vår vi int mera av de hä.. nu e de helt tekniskt baserat enligt volym

D: att ni kan int påverka så mycke sen

C: nää, de finns undantag, från nu å då men att jag tycker att de e bra att de ha automatiserats så mycket för att..

D: De e säkert lättare

C: jo de e mycke lättare.. probleme e de sen att om man tänker på liksom oss hu vi funkkar som ett företag som e så annorlunda

D: Jo

C: att vår fokus e på försäljning, kontraktbyggning och branding.. så t.ex. om vi sku gå å jobba för ett annat företag, som ja har t.ex. int erfarenhet för andra, för att funkka på ett annat sätt.. så de här e liksom okänt för oss

D: jo

C: så där har vi liksom.. ja tror int vi kan lära oss mera.. de e liksom vår begränsing

D: Jo

C: men de ger oss mycke mera tid att fundera på marknadsföring

D: Mm.. jo.. ha du själv nån erfarenhet alls av att ta in viner, liksom att kan du nånting tänka att huden skillnad de e just med att ta från Europa å Sydamerika att e de mycke lättare att ta från Europa än från Sydamerika

C: nå på de sätte har ja.. ja ha studera sånhan masters i wine and spirits-management från Bordeaux.. så där hade vi logistik för vin som ett ämne. Å ja studera ja va i Australien å i de här Kina å olika länder å liksom gick igenom logistiksidan också å på de sätta ha man kanske fått en överbild, å nog finns de ju enorma skillnader från Europa och va heter de nu.. öööh... Australien, Sydamerika, allt från helt hu länge de tar å få de ti hu pålitligt de e att de kommer, å me vilka så att säga, kontrollerad temperaturen, e en av di största frågorna..

D: Jo

C: åtminstone när man börjar luta mot Asien produkter, så e de hemska många företag som garanterar kylfrakt, som alla tycker att de låter jättebra.. men problemen med kylfrakt e de att de e bara under frakten..

D: Okej

C: Så du sätter t.ex. tullen i Hongkong beslutar sig för att vi ska hålla din kontainer i transit här

D: I nån månad

C: i nån månad liksom ute på kajen, så sitter den sen i 60 grader å bakar, men de ser ändå på papper att fraktföretaget ha leverera en kyl leverans, men att just de här att va som händer sen i tullena som ingen kan egentligen kontrollera. Så de tror ja e ett jättestort problem, så däför om du tar närmare har du kortare tider kanske å, nästan i Finland tror ja de e mera problem att de fryser eller e för kallt

D: Mm, jo..

C: åtminstone med skumvin så e de en jättestor risk att de händer

D: Jo.. va sku du, liksom va de du lärd dej sku va den där största skillnaden, att e de just transporten att de tar så länge eller e de dom där tullpapprena..

C: pappersarbete vet ja ingenting om

D: Okej

C: tyvärr.. va heter de nu.. åtminstone int va de gäller till Finland.. så på de sätte kan ja int säga, ja vet minst ska vi säga om Finland när de gäller den saken.. ja vet mycke mera om Asien å Sydamerika om va de gäller att importera dit, va heter de nu igen än att importera till Finland..

D: Jo.. okej

C: Så de kan ja kanske int direkt hjälpa me

D: Jo..mm..

C: en sak som du kanske int ha tala om, eller du ha säkert tala om de men produktion å administrations stilen i olika länder e ju en enorm skillnad. Ofta om man tänker, så Chile e den mest säkert kommersiella vinproduktionslandet, som har en ganska europeisk kultur på många sätt också så du har på de sätte, ja har en chilensk kompis som jobbar för ett stort företag där, så man märker att di har ganska hög utbildning ofta å de e faktiskt liksom företag Argentina har de också nog.. Men att Europa ofta, beroende på lite på vilken storlek du arbetar på, så di har mycke mera ofta Frankrike å Italien så jätte liksom börjar me att, ööhm du har rätta kontakter, du måst känna människor, du måst liksom slingra dig in genom, speciellt i Frankrike, desto högre du går i priskategorin desto svårare blir de ofta att ens få ett vin därifrån..

D: Okej..

C: å de tycker ja e en jättestor skillnad, för nästan i Chile så de e liksom commercial goods, alltså de e en produkt som e gjord att sälja, de e..

D: så dom försöker sälja de åt vem som helst som betalar

C: mer eller mindre, om du har en stor order så får du ett bra pris, de e ganska lätt liksom tanke bakom de till skillnad från ofta, va ja tycker, min lilla erfarenhet av att köpa vin å va ja ha vari i Frankrike så, de mycke mera gäller om att e du pålitligt vet du känner du liksom, att känner du, att tror di på dej, va ja ha nån gång tala me försäljare, exportföretag i Frankrike som e så osäkra på vårt monopol, å så finns de såna mindre försäljare som int ha sålt å di vill int ens sälja ti Finland, de vill liksom, de tar int upp om du frågar va sku de kosta å köpa

D: Mm

C: Privat t.ex. deras produkter ti försäljning härifrån från Frankrike så kan di säga att nä vi säljer int för vi förstår int oss på er beskattning t.ex. eller nånting.. men att Chilenska företag, eller va ja tycker, så dom e så pass stora så di vet, di har redan en kontakt här, di ha sålt tidigare, ofta ti monopolmarknaden å di tycker jättemycke om monopolmarknaden för di kan uppehålla mängdena så di kan liksom fortsätta å mata in, å Frankrike e ju mycke mera beroende va vädre

D: mm

C: så om du tar 2013, så plötsligt säger di, eller 2012 också, vinproduktionen sjönk me ja vet int hu många procent i Frankrike för att vädre va så skit

D: okej

C: så om du har en importerare, att du importerar franska vin, så plötsligt kan di säga att, nää här en finländsk importör att du får int sälja, eller vi har en mycket större kund här å här, vi säljer ti den kedjan som köper mycke mera så vi måst prioritera, priorisera dem..

D: Jo

C: I Chile händer de nästan int på grund av vädre så mycke, att de kan va nån möggel, nån mögel som kan påverka, Argetina har större problem som i norden med, av heter de nu, hagel.. så di kan lite flukturerå å, speciellt Australien de e mest pålitliga nästan..

D: Jo... e de ofta som de kommer någo nya ti er eller tar de jätte länge för att ert företag ska få nån ny vingård.

C: 5-10.. 10-15 år sku ja säga att..

D: jo jo, att de händer int på ett år sådär

C: Nä, att vi köpte just en ny vingård i Bourgogne som e, Claude-de-Lambret heter den som e en grand cru gård å de to, ja visst, ja vet att di ha sökt säkert i 10 år att köpa nånting där..

D: Mm

C: men de e igen me fransmännen de där att dom sådär, när de e ett stort lyxföretag så di ofta tänker att liksom, att de e bortifrån liksom att du.. de e vintage..

D: Ja att de e int traditionellt

C: nä de e int traditionellt, å tradition e så viktigt där att de e jättemycke motstånd oft, å egentligen fakta e att om du har ett företag som får egentligen sina pengar mycket, ti stor del från mode, så vi har ju såndäna budgeter att sätta in som inge annat företag har för vårt mål e att ha lyx produkter, ti viss mån när de bygger upp de så behöver di int ens ha vinst på de, att de liksom investerar i allt nya liksom equipment, å mycke bättre liksom kunskap att göra saker, köper in så di ofta gör vinerna bättre.. men att jo som sagt, jätte sällsynt att de händer

D: men de e int heller så att dom, liksom som att ni sku starta en egen vingård, utan ni köper alltid nånting som färdigt finns då eller?

C: Nä, int allti.. öhm.. nästan allt ha vi köpt, ofta från lite yngre, liksom ikonviner.. eeh.. förutom då de som vi håller på me i Indien, Kina, Brasilien å Argetina va grundad också egentligen, ursprungligen av vårt företag redan på 60-talet. Men de räknas int i princip för de ägdes av ett annat företag då.. men liksom di här stora, framtidens projekt ha vi starta.. de e Kina just å Indien

D: Jo.. brukar ni, om ni köper en gård, ändrar ni på de där vine, eller fortsätter ni att göra samma vin, men under ett annat namn.

C: Samma vin nog, de e liksom målet nog att vi dehär..

D: jo, att ni köper såna som e liksom traditionella å så..

C: Jo, som representerar samma värden princip som vårt företag har å de e hemstk sällan.. sällan sällan de händer faktiskt, ja tror de kommer att vara i framtiden mycket mera aktuellt att starta egna än va de ha vari

D: Jo.. har ni mycke ekologiska viner? Eller e de int på de vise nånting ni satsar på?

C: ska vi säga såhär att, vi har viner som så gott som uppehåller alla krav som för ekologisk vinproduktion

D: Jo

C: Men att, de e int nånting vi har intresse av att certifiera för tillfället..

D: Nä

C: de finns en jätteintressant undersökning om du nån gång e intresserad på hur ekologiskt certifierade vin påverkar priset av vinet

D: Okej

C: Att i USA så e ett ekologiskt vin, var de stor organic wine, så dens prisuppfattning sjunker med 20% enligt den här undersökningen, så liksom ekologi jo för sin del, men att som ett marknadsföringsmedel har ingenting nästan att göra med lyx

D: Nä

C: att de e liksom, de blir sådär mixed messages tror ja, ofta folk tillsvidare e vin förknippad med ekolig sämre kvalitet

D: Okej, jo

C: till stor del.. vilket e jätte synd men att.. de finns många lagstiftningar som påverkar de också, men de e ne annan grej helt

D: Har ni nån speciell nich då, eller e de just lyxiga viner eller nån speciell marknad som ni satsar på, eller har ni så stora mängder att de ändå..

C: Nää, vinerna e små mängder, de e verkligen små mängder å ja sku säga de e.. ja tycker kanske int om ordet nisch-produkter.. men de e de faktiskt, boutique viner brukar man på engelska säga

D: Jo

C: de e liksom boutique wines, ööh ofta baserar di sig på de att di e exceptionella viner från de område di kommer å annorlunda än.. vi har traditionella också men att di e annorlunda, å där tycker ja att man känner ofta igen, att franska företag, att vinerna vi köper ofta e utvecklar tillsammans med föregående ägaren e alltid mycket mera i stil med franska viner än va de tidigare ha vari eller va, ska vi säga majoriteten gör.. vi använder t.ex. allti fransk ek iställe för amerikansk ek.. ehh.. å vi har mycket högre syra i de där va de brukar ha i kanske Argentina

D: Jo

C: di e liksom mera sådär matvänliga viner..

D: Jo.. men ni ha int tänkt på att ta kanske lite mera, utan ni vill vara de där lyxiga å ha bara dom där vissa

C: joo, eller ska vi säga, de e såna beslut som int har någo att göra me Finland eller vad våra försäljare tycker i Finland..

D: att de kanske sku komma ännu mera vinst åt er om ni sku ta många olika viner

C: Jo att de e probleme bara en jätte stor grej här att de e om du tänker på logistik å allting, champagne 80% å konjak försäljning, de e nån vintageproduktion så de e oberoende av årgång, så du kan standardisera en produkt, jämfört med vin där du aldri egentligen vet hur alla viner, utom champagne, säljs ut som årgångsviner

D: Mm

C: så du kan ha ett vin jättefint vin..... *ett telefonsamtal*

C: jaa alltså sku de löna sig att ta in mera vin

D: Ja

C: för att höja omsättningen.. Nå omsättningen höjer de ju nog, men att höjer de din vinstmarginal så de e sen en annan sak å sen för att logistiskt sett så, årgångsbyte e ett helvete..

D: Mm

C: Vi fick just in de här Italienska vine som e första agenturvinet, ingen vet riktigt vafö de kom de e någo ägarna ha gjort nån deal här eller på de sätte så att, t.ex. ja fick in 4 olika årgångar av samma vin å 30 flaskor av alla, så de e int tiräcklit att göra en liksom, ett ordentligt samarbete me nån restaurang eller Alko eller nånting, utan de blir att peta hit å dit, å fördelen me non-vintage champagne e just de att de standardiseras så konsumenten å int ens vi kan egentligen utskilna om de har vari där ett halft år eller ett år i ditt lager, de e ändå så pass snabb omsättning på de att de liksom hålls i bra skick

D: jo

C: Men att från kommersiell synpunkt så e vin int en så hemskt lätt produkt

D: Nä

C: tycker ja, just på grund av årgångsvariationer

D: Jo, har ni mycket i ert lager att ni åldrar dom där vinerna också eller köper ni färdigt åldrade viner?

C: Ingen dera.

D: Ingen dera, okej

C: Nä, de beror egentligen på de att Alko, Alko e intresserad av yngsta å färskaste årgången egentligen att dom

D: ja dom vill int ha äldre

C: I vissa undantag kan vi ta in men priserna på de e helt astronomiska

D: Jo, att de lönar sig int

C: Å ja tror ja ha hitta en gång på Alko ett vin från 80-talet å liksom för 40 euro, vilket var billigt tycker jag

D: Jo, jo

C: Att de e int Alkos uppgift eller intresse att sälja åldrade viner, för de e problem med dem, för ursprunge e alltid ett problem, å sen att om du vill garantera ursprunget så betyder de att du måst lagra dem själv vilket höjer dina lagringskostnader i 10 år nästan otroligt mycket, med nästan ingen garanti på att du får dom sålda, å i Finland har vi int en kultur av att dricka åldrade vin

D: Nä

C: så ska vi säga så, att om de råkar sig så att ja har ett vin som int ha sålts så fast de e 2005 å ja borde sälja 2012 så de finns ingen som betalar mera för 2005

D: Nä för de räknas som lika då

C: Jo i princip de e va du har nu i vissa undantag, men att jo ja sku säga att de int finns.. probleme där e att du kan int, i restauranger å Alko tar som sagt int emot, om du sku villa sälja åldrade viner borde du sälja direkt ti konsumenterna, å de finns int ett utlopp för de, annat än internetförsäljning, som e sen sin egen grej, men de e sen int så hemskt pålitligt

D: Nä... dom vinerna som ni har, säljer ni dom ti nån annan eller e de bara ti er själva, som dom vingårdarna som ni har att

C: Ti andraaa.. distributörer?

D: Ja, eller e de bara era egna

C: Jo, vi säljer, nä vi säljer för vi har int i alla länder ändå distribution eller dotterbolag i alla länder, så om du tar hela baltien så har vi ett agentur som sköter de, USA e ett jobbigt land, för di har, de kallas three-tear-system så man måst ha en importör, en försäljare och ööh, ett retailer skilt, så där har vi t.ex. bara en office å sen all försäljning själva, vi importerar allt dit, men allt annat sköts sen av agenter, samma sak i Ryssland, ganska långt.. så vi säljer nog liksom ti andra hit

D: Ja, så att om mitt företag sku villa köpa så e de möjligt att köpa uta er då?

C: Jo du kan köpa av, eller ska vi säga int företag måst du gå via Alko i Finland, men att om de e ett importörföretag så kan du köpa, eller en grossist så kan du köpa jo av våra produkter

D: Jo.. att de e int bara exklusivt för er som dom där vinerna e, att..

C: Nää, di säljs nog till distributörer runt världen

D: Jo

C: som de e alltid problematiskt för då får du den här, sekundära marknaden så de kan hända att en jättestor distributör från Italien säljer t.ex. alla dina viner för ett jättebra pris å så säljer du dem me dina franska viner eller nånting, å så märker du plötsligt att någon erbjuder ti din restaurangkund för billigare än vad du själv kan göra för di ha köpt via Italien liksom som bulkmängder.. ska vi säga att allt de här håller på att konsollideras mera å mera tror ja, ja tror att alla företag gör de, att om du har möjlighet att kontrollera din distribution så lönar de sig...

D: Jo

C: att göra de ganska långt..

D: Samarbetar ni mycket här med andra företag i Finland eller e de bara när ni e så stort företag att sköter ni er själva sen bara

C: Jo alltså vi har ju ett logistiskt företag som sköter i Finland vår lokala distribution å så har vi Itella som sköter vårt lagring, å va heter de Trebuce heter de som, va heter de, di sköter våra all lokala logistik

D: Jo

C: men allt som sånt där att när ska de plockas upp i lagret å skickas vidare så de sköter vi int heller själv, men me andra vinimportföretag då menar du eller?

D: Nååå, lite både ock att..

C: Joo, nää int på de sätte nää

D: Nää

C: De e intressant att du säger att vi e så stora, för vi tänker själva att vi e små

D: Hehe, ja tänker på dom ja ha intervju

C: Vi funderar på oss som litet i form av personal å så på de sätte, men vi fungerar som ett stort företag

D: Jo

C: Att vi har alla processer på de vise som ett stort företag

D: Jo

C: Vilket funkar på de sätte att vi delar upp ansvaret ganska mycke, att de finns int liksom..

D: Alla har en viss uppgift

C: Jo, mer eller mindre.. å sen ansvare för dom där uppgifterna kan vara centraliserade sen i liksom England, Frankrike eller Danmark, så vi funkar mera liksom som såndäna, vi följer order

D: Hehe, jo.. Har ni stort lager, liksom omsättning på lager, att hu mycke far de i veckan

C: hmmm..va sku ja nu ljuga, no far de en del

D: så typ 100 flaskor, 500 flaskor

C: nu far de liksom 10-tals tusen

D: Jo okej

C: far de nog i månaden, så att jo, int i veckan men nog i månaden

D: Jo

C: Åtminstone mot slutet av året höjs det nog opp till flera 10-tals tusen men..

D: Jo, att de rör på sig ganska bra ert lager då

C: Jo, di där stora produkterna jo, allt de som går till Alko e inge problem, de e sen di här vinerna som, ehem, vi borde fokusera mera på, men att just problemet e de att om de motsvarar 10% av vår omsättning, om ens de, å de e de svåraste produkterna logistiskt, från försäljnings synvinkel svårare.. de e mycket svårare att sälja viner, varje gång årgången byter så i premium viner, i sånhäna 10 euros viner så årgångarna funderas kanske int så mycke, men om du har vin som kostar 30 euro, så säg att du säljer 30 flaskor i året, så 15 av dom e den här årgången å 15 de här årgången. Så varje gång årgången byter mås du gå ti dina kunder å hålla upp å smaka å godkänner du de här å de här årgångsbytet.. så de e en helt annan mentalitet å få.. egentligen big business e att vi gör kontraktbaserad verksamhet, så största delen av mitt arbete e att ja sitter på den här tiden av åre å skriver kontrakt me stora, liksom kedjor för nästa år

D: Jo

C: å där gör vi egentligen största delen sku ja säga me Alko

D: Mm

C: Av vår försäljning.. sen resten av åre går ti de att vi, de där, håller på me såndärna mindre viner, å sen specialprodukter å dyrare produkter sen överlag

D: Jo.. har ni många, eller e de ofta som ni får nya kunder eller e de ganska mycke dom där samma hela tiden som ni har? Att kommer de någo nya restauranger som vill köpa uta er eller?

C: Nå ska vi säga.. de går lite i vågor.... här fanns.. två år sen tycker ja situation i Finland att de bara stängde, liksom de kom int något nytt

D: Nä

C: Men till skillnad för två år sen i Åbo igen så börja de komma lite mera snabbare upp.. å nu e vi igen i Helsingfors i de skede att de kommer lite till.. de va du kallar, va sku du deffiniera som en kund e mera lite problematiskt, för att desto oftare de kommer nya kunder desto större sannolikhet e att du får creditloss på din försäljning, alltså du har konkurser kommer, obetalda räkningar

D: Jo

C: Vilket e ett större problem när du säljer direkt vilket vi också gör, vi brukar inte sälja direkt nästan alls, nu säljer vi mycket mera direkt vilket e på basen av att de e mycket lättare att kontrollera, du vet vilka produkter går vart, du får bättre marginal på din produkt, du kan sälja den för ett högre pris än du kan sälja för om du säljer via en grossist, för då e de alltid risk att du förlorar på grund av någon annan sak så förlorar du bara din betalning..

D: Jo

C: Så vi deffinierar en kund med någon som kan betala räkningarna också

D: Okej, jo

C: så de e en mycket svårare fråga sen, att kommer det mycket..

D: Väljer ni ofta själva då att vem ni tar som kund, eller tar ni emot alla bara? Eller funderar ni sen att manne dom där har, kan betala

C: Jo, vi funderar nog jo, att kan di betala, jättemycke.. men ska vi säga, vi har en jättesåndän, kan man nu säga, push-inställd försäljning

D: Mm

C: Att, de som gäller Finland jättemycke e att om du vill som vinföretag, i mitt tycke, förtjäna pengar, eller int tjäna pengar, men sälja stora mängder så måst du ha kaatosopimuksin

D: Jo

C: som då du gör en gång i åre en gång, säljer di x-antal eller nånting.. så ett företag i vin, eller nästan också i champagne, de ha ändra lite också, mest me vin, förutsätter största delen av resaturanger att du int har Alko-listningar

D: Okej

C: För att, di vill gömma sina marginaler, för restaurangerna vill gömma sina marginaler, så om du tar, ett vin kostar i Alko 15 euro å de e int ovanligt att de kostar samma vin i en restaurang 60-70 euro

D: Jo

C: T.o.m. de dyraste ja ha sett för ett 15 euros vin e 110 euro i en restaurang, så di går systematiskt ofta igenom vilka viner, så hemskt många importörer har skilt för off-trade alltså Alko å on-trade, så di har olika sortiment.. så att välja en kund för oss e lite svårt, eller att hitta nya kunder e svårt för att våra vin e så små så de e int vår fokus, vår fokus e på champagne, men vi har bara brand champagne

D: Jo

C: Å för 5 år sen, 4 år sen va de en boom att säga att ja vi bara har små produktions, inga brandade viner, ingenting som finns i Alko å de måst vara ekologiskt producerat.

D: Mm

C: å såna produkter har vi int så de ble lite ett situation var vi int kunde hemskt mycke välja kunder, utan de va nog att söka fram rätta å de va egentligen tog mycket jobb.. att såna som va beredd att sälja produkter som kosta genomsnitt, vårt försäljningspris utan skatt till restauranger e över 30 euro

D: Jo

C: å du tänker att en restaurang söker ett kaatosopimusvin så de ska vara mellan utan skatt, mellan 3 å 6 euro oftast

D: Mm

C: så de e ganska långt ifrån, så ska vi säga, om ja alls kommer ihåg va din fråga va mera, men alltså joo, vi väljer vilka kunder vi gör kontrakt me jo ganska noga, vi sku villa att de sku finnas till, vi allti hoppas att de sku komma nån å investera i restaurangbranschen i snygga fina bra ställen, å de händer, men restauran branschen e lite som vin branschen också, de e en jätte sexig bransch på de sätte att de kommer lätt pengar in men di som e bakom pengarna ofta int vet va di gör

D: Mm.. nää, så de försvinner ganska snabbt sen

C: Jo, så de kommer jättefina ställen som vi sku jättegärna sälja till men att vi int gör de, eller så går vi via grossisten som e jätte tungt å svårt å så håller de på hit å dit bara på grund av att vi måst vara försiktiga med vem som kan betala

D: Jo

C: så vi sku villa ha till kunder, vi har lite för lite i mitt tycke ännu, ööhhmm

D: men mera pålitliga

C: Mera pålitliga, å sen e de de när de kommer ti champagne som e ett jättestort eeh, segment

D: Mm

C: men du måst ännu tänka på viner när man jämför företag så måst man lite jämföra deras segment, så om du har en kille som importerar ensam eller 7 mänskor som går å plockar sina viner så di har garanteras specialiserade viner, nånting di e jätte passionerade för, så säljer kanske, antingen om di får in de ti Alko vilket di oftast int får di här små företagen, så säljer direkt ti restauranger

D: Jo

C: å de häääär.... va ska ja säga, di säljer direkt ti restauranger sånhäna små viner

D: Jo

C: så di har ett helt eget segment för de.. vi som säljer ändå brandade champagner å behöver kaatosopimuksia så vi tävlar me ovanligaste man sku kanske int fundera på de, e ölföretagen, som e våra konkurrenter

D: Okej

C: om du tar t.ex. ett sånt företag som Hartwall-trade, föredetta Hartwall-trade, så di importerar Lanson champagne.. på grund av att di e ett bryggeri så har di så mycke cashflow, så stor omsättning, att om ja går me min omsättning å säger ti en fin restaurang att ja vill köpa ditt kontrakt för att ha husets champagne, så säger di att jo, men vi måste ta in Hartwall-trades produkter å di har den här champagnen å di knyter t.ex. sin champagne till ölkontraktet å ölkontraktet e så stort så du liksom kan int tävla me de, å där tror ja att vår största konkurrenterna e, de e Altia de e på vissa sätt, de e Hartwall-trade sånhäna företag som egentligen får sin omsättning från annat

D: Mm

C: Altia får de från att sälja koskenkorva, Hartwall-trade får de från att sälja, va heter de, öl å Koff får de från att sälja öl

D: Jo

C: så liksom de e di, ja tappa tråden lite men liksom jo

D: Hehe... joo har ni många mellanhänder när ni tar era viner, eller e de så att de kommer från vingårdarna å ti Frankrike å så kommer de hit

C: Jo, mellan händer, vi har int egen frakt liksom

D: Nä

C: å vi har ofta int egen, alltså vi sköter våra egna produktionområdets inventarier å sånt, eller de sköter vi själv... mm ja sku säga att händerna går från producenterna i Frankrike, så går de till centralalagret i Frankrike, me en mellanhand, så skickas de internt sköter vi allt tills de kommer ti Finland å sen här börjar sen just Itella har vi å så har vi vår egna distributionsorganisation som e här under som liksom bara söker logistiken å leveranserna

D: Jo

C: åå sen ibland använder si som sagt grossister.. men ja sku säga de där att den e relativt rak, men den e int lika rak som t.ex. i vissa agenturer, för de kan köpa direkt de kommer direkt från producenten

D: Jo

C: så vi kan ha sku ja säga 2 stycken 3 stycken händer emellan tills vi får vår produkt

D: Jo.. e de Frankrike då som e de lande ni har mest vingårdar i då?

C: Nä

D: Vart har ni liksom

C: Vi har ett per land

D: Ett per land, ahaa

C: Jo, så ett från Italien, ett från i princip Frankrike, ett från Spanien, Australien, Argentina å så vidare

D: Jo

C: att iden e då, när de int e vår corebusiness, utan liksom portfoliomanagement e så vi kallar de, du utvidgare ditt sortiment du har nånting från hela världen, för då du får ett stort kontrakt på samma sätt som Koff gör me sin champagne, så kan vi göra de me våra viner också, att om di gör ett stort champagne kontrakt så kan vi säga att okej vi lägger på di här vinerna, så de lönar sig från en försäljningståndpunkt så att ha..

D: Har ni många ställen då som lagar champagne som också gör vin, eller e de sen att de e champagne husena å så e de vingårdarna skillt

C: Nå de e lite tekniskt fundera att all champagne ska göras inom Champagne området så di gör int vin skillt där på plats, men ** ha vari me å starta, eller helt hu man internt vill se på de * vineyards finns de in Kalifornien, i Brasilien, Argentina kommer att komma just via Kina, så di ha vari me å användt sina resurser för att starta vinproduktion i andra länder jo

D: Jo.. men dom gör int både ock just där på ställe

C: Nä