



UltraLeanBusiness Oy ja Wannado Oy muodostavat strategisen kumppanuuden tukeakseen suomalaisten pienyrittäjien kansainvälistymistä

1.12.2021 08:02:00 EET | [BusinessRakentamo](#)

Jaa

UltraLeanBusiness Oy on auttanut jo vuosia suomalaisia pienyrittäjiä kehittämään liiketoimintaansa sekä tukemaan kasvun edellytyksiä niin kotimaan markkinoilla kuin kansainvälisesti. Samalla yritys on havainnut monen pienyrityksen kansainvälistymisen haasteiksi niukat resurssit, palvelujen lokalisoinnin sekä paikallisten verkostojen puutteen. Suomalainen Wannado Oy on puolestaan luonut kymmenessä vuodessa kasvavan liiketoiminnan, joka pureutuu yhteen tämän päivän yleisimmistä yritystoiminnan haasteista – ajan puutteeseen. Yritys tarjoaa assistentti- tai asiantuntijapalveluita esimerkiksi myynnin, markkinoinnin ja taloushallinnon osalta, ja on digitaalisuuden ansiosta kasvattanut liiketoimintaansa määrätietoisesti yli 20 maahan ympäri Eurooppaa.



Antti Leijala, UltraLeanBusiness Oy Ltd:n toimitusjohtaja

Yritysten muodostama uusi kumppanuus tarjoaakin hienoja kasvumahdollisuuksia kansainvälistymisestä haaveileville pienyrittäjille: UltraLeanBusiness Oy:n strateginen osaaminen ja Wannado Oy:n asiantunteva ja kansainvälinen verkosto tarjoavat pienyrityksille kaivatun vetoavun uusille markkinoille laajentumiseen. Joustavan palvelumallin ansiosta kansainvälistyminen voidaan käynnistää maltillisin kustannuksin ja riskittömästi.

Potentiaalisten kasvuyritysten kansainvälistyminen saa uutta tuulta purjeisiin

UltraLeanBusiness Oy kohtaa toiminnassaan säännöllisesti yrityksiä, joilla olisi merkittävää kansainvälistä potentiaalia, mutta rajalliset resurssit uusille markkinoille laajentumiseen. Onnistuneen kansainvälistymisen edellytyksenä on myös paikallisen byrokratian tuntemus sekä luotettavien yhteistyökumppanien löytäminen. Toisaalta ennen uusille markkinoille laajenemista olisi tärkeää suorittaa paikallinen markkinatutkimus ja varmistua kyseisen markkinan riittävästä potentiaalista.

Yhteistyö Wannadon kanssa ratkaisee nämä haasteet. Pienyrittäjän harkitessa laajentumista Wannadon toiminta-alueelle, yritys tarjoaa osaajiansa apua niin markkinatutkimuksen toteuttamiseen kuin tytäryrityksen perustamiseen. Vahvan paikallisen kielitaidon ansiosta myös tärkeiden yhteistyökumppanuuksien solmiminen on helpompaa, ja toiminnan käynnistyttyä lanseerausta voidaan tukea aidosti paikan päällä.

*"Kyse ei ole pelkästään paikallisesta avusta kansainvälistymiseen ja markkinatutkimusten tekemisestä. Ennen kaikkea, yritysten pitää löytää luotettava ja joustava kumppani, joka mukautuu uusiin tilanteisiin. Esimerkiksi, jos markkinatutkimus tuo esille haasteita asiakkaiden lähestymisessä, kumppanilla pitää myös olla ehdotuksia, kuinka ongelmien yli päästään. Tässä Wannado on onnistunut hyvin", toteaa UltraLeanBusiness Oy:n toimitusjohtaja **Antti Leijala**.*

Laatu ja joustavuus palvelumallin ytimessä

Wannadon periaate on mitoittaa tarjottava työ täsmällisesti tarpeeseen, joten laskutus toteutuu 10 minuutin tarkkuudella. Näin pienyrittäjä voi rohkeasti testata uuden markkina-alueen mahdollisuuksia, investoimatta alkuun suuria summia. Asiakasyritys ei myöskään sitoudu pitkiin sopimuksiin, jolloin kansainvälistymisen kartoittaminen ja käynnistäminen on yritykselle joustavaa ja riskitöntä.

"Me halutaan tarjota yrityksille mahdollisimman helppo ja joustava tapa luopua niistä töistä, joihin aika ei riitä. Ohjat pidetään visusti omissa käsissä, jos yrittäjän täytyy heti tietää minkälaisesta työmäärästä on kyse ja kuinka pitkäksi aikaa apukäsiä tarvitaan. Meidän timanttinen ja monipuolinen tiimi täynnä asiantuntijoita mahdollistaa sen, että tehdään vain ja ainoastaan se määrä töitä, joista yrittäjä on valmis luopumaan, eikä meidän tarvitse etukäteen tietää miten pitkäksi aikaa superassaria tarvitaan. Lasku lähtee vain tehdystä työstä, oli kyse sitten kahdesta tai kahdestasadasta tunnista.

*Mitä tulee kansainvälistymiseen, niin mehän ollaan jo valmiiksi levittäytytty useisiin paikkoihin ympäri Eurooppaa ja tehdään myös kansainvälisiä markkinatutkimuksia. Meidän tiimi selvittää näppärästi missä maissa olisi ylipäänsä hyvä pitää erilaisia liiketoimintoja, minne asiakkaiden tuotetta tai palvelua voidaan markkinoida ja autetaan myös kansainvälistymisoperaatioon liittyvien kysymysten kanssa. Yhteistyö UltraLeanBusiness Oy:n kanssa takaa sen, että meillä on antaa kaikki mahdolliset eväät yritykselle, joka haluaa maailmalle", kertoo Wannadon kasvujohtaja **Irina Viitala**.*

"Parviäly on se meidän salaisuus. Vaikka yrityksellä olisi vain yksi assari käytössään, on taustalla aina tarvittaessa kokonainen tiimi täynnä osaamista, joka takaa sen, että laatu pysyy korkealla. Se on myös meidän valtti, että voidaan oikeasti tarjota sitä apua myös kansainvälisiin haasteisiin ja tarpeisiin. Käytännössä olemme esimerkiksi täyden palvelun markkinointikumppani, jolta saa kaikki markkinoinnin osa-alueet suunnittelusta toteutuksiin eri kielillä, datan seurantaan ja markkinoinnin assarointiin eri kanavissa. Tähän päälle kun lisätään vielä tiimin kova osaamistaso, sekä "yes we can!" asenne, ei yhteistyö voi olla

muuta kuin helppoa ja ihanaa!" Wannadon sisältö- ja viestintäpäällikkö **Laura Smith** summaa.

Lisätietoja:

Antti Leijala, toimitusjohtaja, antti.leijala@ultraleanbusiness.com, p. +358 (0)40 0398 985

Irina Viitala, kasvujohtaja ja Co-founder, irina.viitala@wannado.fi, p. +358 (0)40 753 1344