

REACHLAW

Kansainvälisen palveluliiketoiminnan rakentaminen

- Case REACHLaw -

Lasse Musakka
CEO, Partner

Sisältö

- 1. REACHLaw:n tarina**
- 2. Palveluliiketoiminnan erityispiirteistä**
- 3. Tulevaisuuden suunnitelmista**
- 4. Yhteenvedo, johtopäätöksiä**

REACHLAW

REACHLaw:n tarina

Mitä teemme, REACH liiketoiminta-alueena ?

Miksi kansainväliseksi ?

Ketkä, millä taustalla ?

Miten ?

Milloin ?

Miksi onnistui ?

Tilanne tänään ?

Mitä: REACH palvelut ?

Nykyinen missiomme

REACHLaw today:

Exists exclusively to provide **full set of REACH services**
and timely solutions to its clients

By

offering **unique combination of expertise in REACH,**
legal, chemical safety and business

Mitä : REACH liiketoiminta-alueena ?

- N. 150.000 ainetta kaiken kaikkiaan
- 2010 rajapyykki: Suurivolyymiset aineet
 - ”Vanhoja tuttuja aineita”
 - Paljon olemassa olevaa tutkimustietoa
 - Työtä tehty jo pitkään esim. teollisuusliittojen toimesta
 - Olettamamme rekisteröintien määrä 2010: 7.000 (??)
- 2013 & 2018 rajapyykit
 - Erikoiskemikaalit
 - Vähän tutkimustietoa
 - Moninkertainen rekisteröintien määrä
 - EU:n ulkopuolisten yritysten rooli !
- Uudet, vielä hyödyntämättömät alueet, suuri potentiaali

Miksi kansainväliseksi ?

- REACH liiketoiminnan lähtökohtana ?
 - Suomalainen kemianteollisuus ?
 - Lähtökohdat, osaaminen, tarve ?
 - Kokonaispotentialiaali ?
- **Pidemmän aikavälin (2010 =>) suunnitelmat**
 - "Out of the box", ympäristökonsultointi
- Pakko !!!

Ketkä, millä taustalla?

Avainhenkilöt alussa

- **Mr. Lasse Kurkilahti**, Partner and Chairman of the Board, former CEO and President of Kemira Ltd, also former Chairman of Finnish Chemical Industry Association, MSc in Business Administration
- **Mr. Lasse Musakka**, Partner and CEO, MSc in Economics
- **Mr. Mathias Berner**, Partner and Sales Director, DSc. (Tech),
- **Mr. Riku Rinta-Jouppi**, Partner and REACH Competence. MA (Law), MSc in Bioinformation Technology
- **Mr. Jouni Honkavaara**, Partner, CFO and CMO, MSc, MBA
- **Mrs. Ying Zhu**, Partner and COO, PhD in Biochemistry, MBA
 - > 40 expertise in REACH/EU competition law, chemistry, toxicology

Key capabilities of REACHLaw's team:

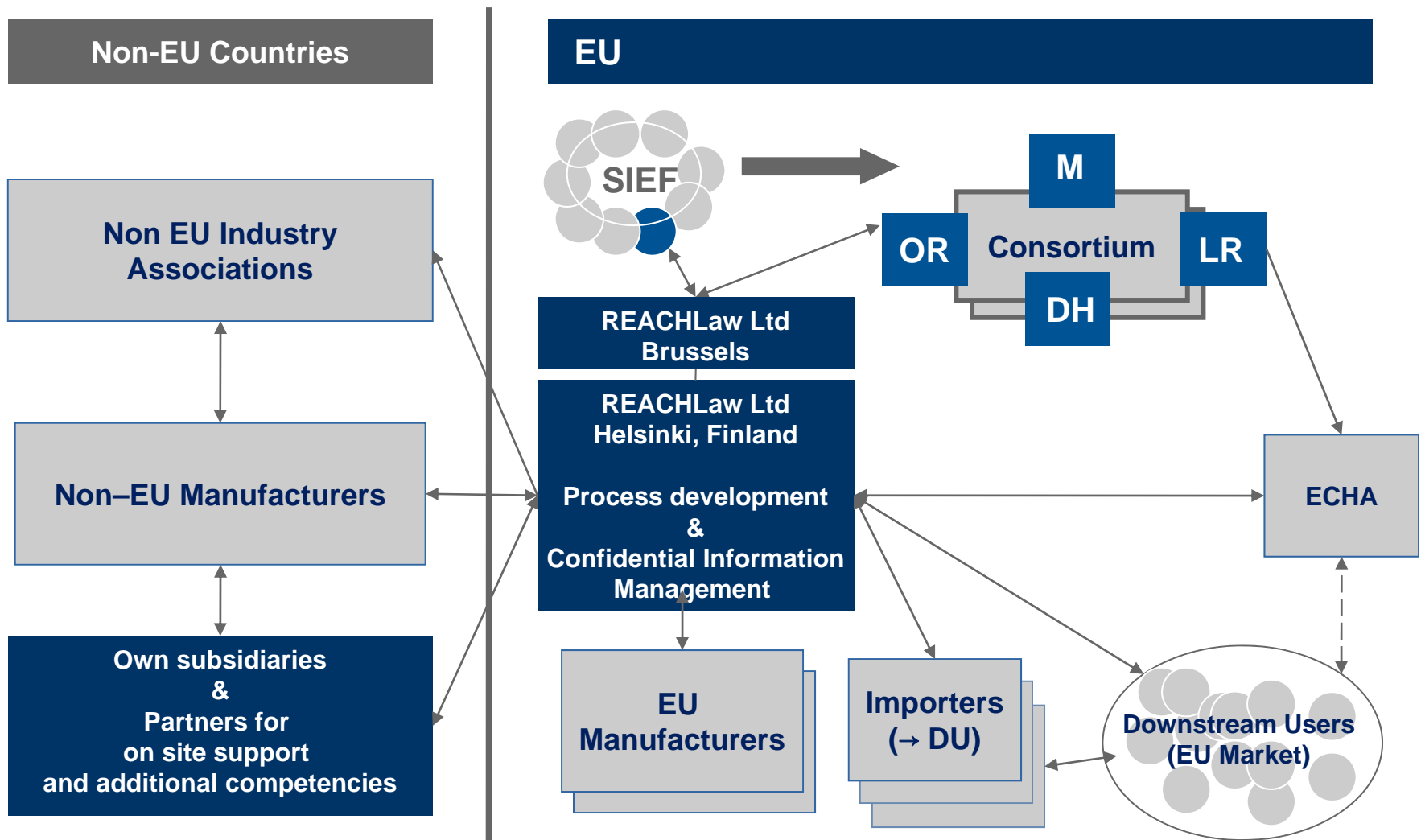
Industry knowledge, Legal REACH knowledge, Chemistry,
Close to ECHA, Independence

Kuka ?

Tilanne tänään

- Henkilökunta Suomessa
 - 20 Henkilöä
 - 10 kansallisuutta
 - Puhdas asiantuntijaorganisaatio
 - Kemia, juridiikka, (eko-)toksikologia, ympäristö, liiketoiminta, kv-markkinointi,

Miten ? : Liiketoimintamalli



Milloin ?

- 2006: Yrityksen perustaminen
- 2007: Suunnitteluvaihe, markkinaselvityksiä, tapaamisia, pientä konsultointia
- **2008 : Käynnistys**
 - Ensimmäinen rekisteröintiasiakas 4/2008, **kasvu 11 henkilöön**
 - Tilanne 9/2008: < 10 asiakasta
 - Tilanne 12/2008 > 200 asiakasta
 - Kemian teollisuus reagoi viime tipassa
 - 2009: Kasvu EU:n alueella & vakiinnuttamisvaihe
 - 2010: Uudet palvelut

Miksi onnistui ?

- Liiketoimintamalli
- Palvelujen tuotteistus
- Nopeus
- Osaamisten yhdistely
- Tiimi, asenne

Tilanne tänään: Markkinat ja asiakkaat



We represent over 200 major manufacturers (> 2000 substances) in more than 30 countries. Customer Base include several Fortune 500 companies.

Palveluliiketoiminnan erityispiirteistä

Rahoitus

Osaaminen

Tuotteistus, skaalaus

Tekesin roolista

Rahoitus

- Paljon toiveita suomalaiselle palveluliiketoiminnalle tulevaisuudessa.....
- Innovaatiopolitiikka edelleen erittäin teknologiapainotteista Suomessa
 - Erottautuminen kilpailijoista
 - Teknologiaidean vs palveluidean suojaaminen
- Harvoja yksityisiä rahoittajia...
- Palveluyritys edelleen kummajainen....Ei pitäisi olla

Osaaminen palveluliiketoiminnassa

- Tasoja:
 - Taso 1: Ymmärretään ongelma (=osaat REACH:n)
 - Taso 2: Ymmärretään, miten yrityksen tulisi toimia ("rekisteröintiprosessi"), ½ askelta edellä
 - Taso 3: Ymmärretään, mitä yritys haluaisi teettää ulkopuolisella, miten siitä saadaan liiketoimintaa
 - Taso 4: **Ymmärretään, mikä osuus on monistettavaa, miten se saadaan skaalattavaksi, ei henkilöriippuvaiseksi (tuotteistus)**
 - Taso 5: Osataan läpivienti
 - Taso 6: ???

Tuotteistus, skaalaus....

Goals: Scaling speed, cost efficiency



Tekesin roolista

- Paljon keskustelua kansainvälistymisen osalta viime aikoina mm Talouselämässä....
- REACHLaw:n vaihtoehdot
 - Potentiaaliset tavoitteet:
 - Kannattavuus, riskien välttäminen ?
 - **Kansainvälinen kasvu ?**
 - Pääomasijoittaja alkuvaiheessa ?
 - Oma rahalla (& riskillä) ?
 - Tekes ?

REACHLAW

Tulevaisuuden suunnitelmista

Lähtökohdat

2010 agenda

Suomalaisesta erityisosaamisesta

REACHLaw 2011: Tavoite

Lähtökohdat 2010

- REACHLaw brand...
- Presence in key markets, India, China, Asia, Latin-America, Russia....
- Customers & Partners, access to markets...
- International sales & marketing capability....
- Financial resources....
- Human resources, existing knowledge, skills....

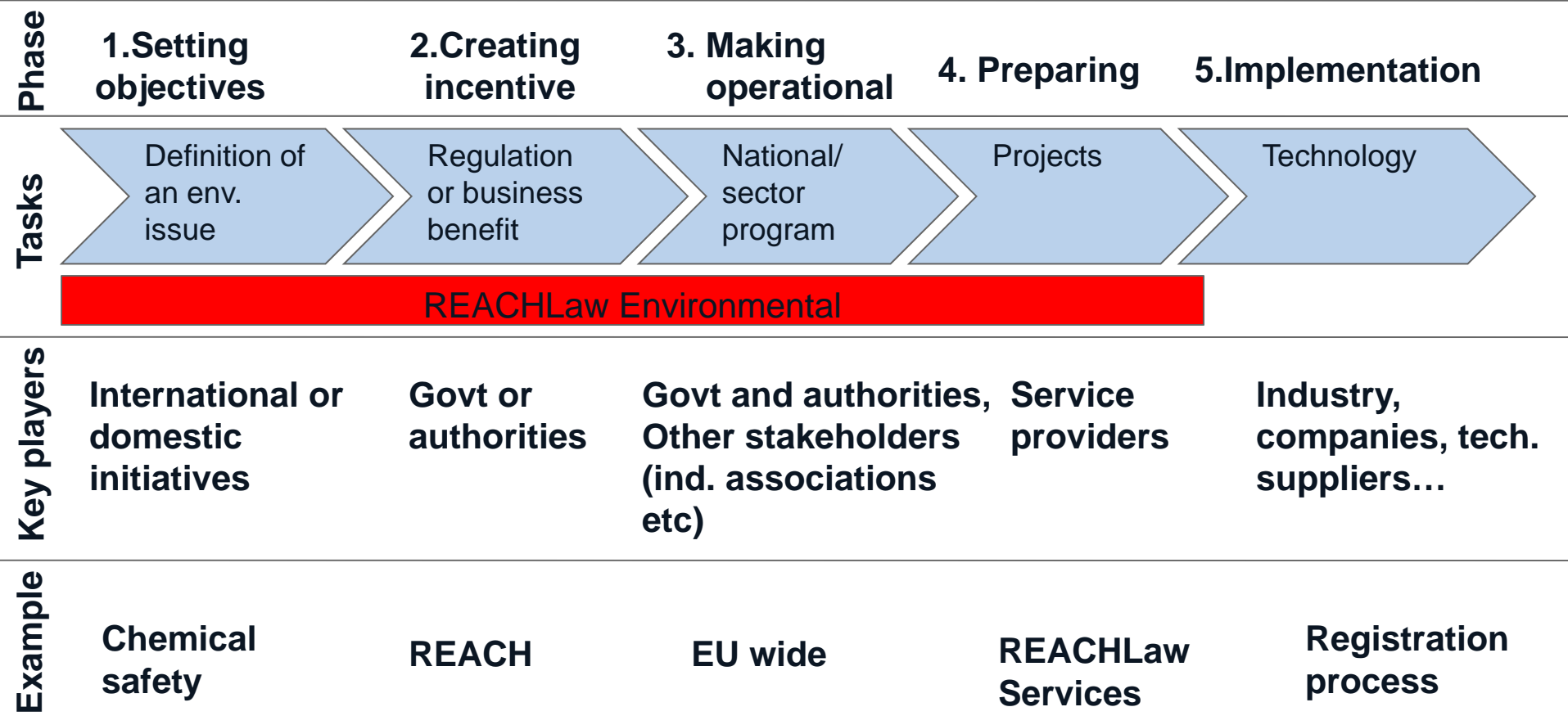
- **2010 ?**

2010 agenda

1. Nykyisten REACH palvelujen markkinaosuus & kannattavuus 2010, valmistautuminen 2013 rajapyykkiin (EU & non-EU)
2. REACH liitännäisten uusien palvelujen lanseeraus
3. Laajentuminen muihin regulaatioihin
 - Japani, Turkki, Korea...
4. Ympäristökonsultoinnin käynnistys

Suomalaisesta erityisosaamisesta: Case Peru

Environmental initiatives:



REACHLAW

Yhteenveto, johtopäätöksiä

Yhteenveto, johtopäätöksiä

- Nykyisessäkin taloustilanteessa on ollut mahdollista käynnistää uutta
- Teknologiapainotteisuus ei ole ainoa autuaaksi tekevä tie
- Kansainvälistymisessä asiakkaan löytäminen ja tavoittaminen on kaikki kaikessa ("channel management")
- Skaalaus edellyttää pitkälle vietyä tuotteistusta (pois henkilöriippuvaisesta konsultoinnista)
- Suomessa on paljon palveluliiketoiminnassa hyödynnettävää osaamista
- **Suomalaisetkin asiakkaat ovat tervetulleita !!!**

Kiitokset mielenkiinnosta !

- Kysymyksiä, kiitos !