

# Pohjoismaat ja Saksa 2024

## Taustaa

Tullin vientitilastojen mukaan USA oli vuonna 2023 maamme suurin vientimaa 11,1 % osuudella ja Ruotsi oli toiseksi suurin vientimaa 10,7 %:n osuudella ennen Saksaa 10,5 %. Saksan ja Ruotsin markkinoille tyypillistä on meitä laajempi teollisuuden kirjo sekä että vahvoja toimialoja on useita. Näillä markkinoilla menestyminen vaatii kuitenkin oman vankan osaamisensa sekä maiden liiketoimintakulttuurien tuntemisen, samalla kun markkinoiden samankaltaisuus kuitenkin pienentää toiminnan riskejä verrattuna kaukaisempiin vientimarkkinoihin.

Teknologiateollisuus ry:n alkuun käynnistämiä ja nykyisin Nordic Export Groups Oy:n koordinoimia, yrityksille suunnattuja teknologiateollisuuden vientiprojekteja on toteutettu jo kohta 25 vuotta Ruotsin Malmöstä käsin. Naapurimaissamme on saatu näistä projekteista sekä hyviä kokemuksia että tuloksia. Parhaimpina näyttöinä menestymisestä toimivat mukana olevien/olleiden yritysten saamat lukuisat tilaukset. Käynnissä olevien yksittäisten yritysten hankkeiden sekä vientiverkostoprojektien tulosten innostamina haemme vuosittain joukkoon muutamia uusia Pohjoismaiden sekä Saksan markkinoista kiinnostuneita yrityksiä. Vientiryhmien toimialoina ovat teknologiateollisuuden ja metalli- ja konepajateollisuuden eri alat, kuten esim. alihankinta, sopimusvalmistus sekä ajoneuvo- / työkone- / ja maa- ja metsäkoneteollisuuden tuotteet, laitteet sekä palvelut. Muita aloja ovat mm. rakentaminen, muoviteollisuus, sähkö- ja elektroniikkateollisuus sekä energia- ja prosessiteollisuus sekä erilaiset digitaaliset palvelut ICT ja IoT sektoreilla.

Yrityskohtaisessa räätälöidyssä asiakkuudessa tehdään alussa tehdään lyhyt analyysi yrityksen osaamisesta sekä sen markkinapotentiaalista Pohjoismaiden markkinoilla. Tämän jälkeen keskitytään suoriin yrityskontakteihin sekä yritys ja asiakastapaamisiin sekä jakelutieratkaisuihin.

Yksittäisen yrityksen resurssit eivät aina mahdollista riittäviä ponnistuksia uusilla, ehkä ongelmallisillakin markkinoilla. Näille yrityksille sopivat vientiverkostoprojektit, jolloin niissä lähdetään liikkeelle yritysryhmän yhteisin voimin, minimoidulla riskillä, kuitenkin kunkin yrityksen yksilölliset tarpeet huomioiden. Yhteishankkeesta saadaan lisäksi synergiaetuja ja kustannusten jakamisella selvää säästöä.

## Tavoite ja kohdeyritykset

Yrityksestä riippuen tavoitteena on joko yritysten tukeminen viennin käynnistämiseksi Ruotsiin, Tanskaan ja Norjaan tai Saksaan tai jo aloitetun vientitoiminnan kasvattamisessa ja tehostamisessa. Asiakkaamme ovat näille markkinoille vasta aikovia yrityksiä tai jo näistä markkinoista kokemusta omaavia yrityksiä.

Vuoden 2024 aikana otetaan mukaan muutamia uusia yrityksiä, lähinnä keväällä ja syksyllä, sitä mukaa kun ryhmissä vapautuu paikkoja. Yrityksillä voi olla usein myös keskinäistä synergiaa ryhmän muiden yritysten kanssa. Ryhmien toimialat ovat teknologiateollisuuden ja metalli- ja konepajateollisuuden eri toimialoja edustavia, siten että kullakin vetäjällä on omat painopistealueensa. Yrityksillä tulee olla kansainvälisesti kilpailukykyiset tuotteet sekä riittävät vientivalmiudet. Aikaisempi vientikokemus on toivottavaa.

## Projektien kuvaus

Vientiryhmän vetäjänä toimii paikallinen teknologiateollisuuteen perehtynyt henkilö, joka työskentelee päätoimisesti yritysryhmän yhteisvientipäällikkönä joko Malmöstä tai muulta paikkakunnalta käsin. Osalla henkilöstöämme on myös pitkä kokemus Saksan markkinoilta. Projektin aikana kartoitetaan uusia markkinoita, markkinoidaan ja myydään osallistuvien yritysten tuotteita sekä etsitään yrityksille sopivia yhteistyökumppaneita. Myös muut mahdolliset yritysten määrittelemät tehtävät kuuluvat vientipäällikön tehtäviin.

Projektin käynnistämiseksi laaditaan alussa käytävien keskustelujen pohjalta kullekin yritykselle tavoitteet ja toimintasuunnitelma. Näiden keskustelujen sekä tehtyjen suunnitelmien pohjalta käynnistetään kenttätöitä. Keskusteluissa käydään läpi yrityskohtaisesti mm. kohderyhmät, asiakassegmentit ja markkinointistrategia, tuotteiden tekniset ominaisuudet, yritysten aiemmat vientikokemukset, olemassa olevat nykyiset kontaktit, tavoiteltavat jakelutieratkaisut ja toimialaan liittyvät tapahtumat. Yritykset perehdyttävät yhteisvientipäällikön omiin tuotteisiinsa ja toimintaansa yrityksissään järjestettävässä koulutuksessa.

### **Projektien aikataulu**

Ryhmien toimintavuosi Ruotsin, Tanskan, Norjan ja Saksan markkinoilla alkaa eri aikoina, lähinnä keväisin sekä syksyisin. Sopimuskauden kesto on tyypillisesti 6 kk tai yksi vuosi kerrallaan, jatkosta sovitaan erikseen toimintakauden lopulla.

### **Projektien toteutus**

Pohjoismaiden vientiprojektien käytännön toteutuksesta Suomessa ja kohdemaassa vastaa Nordic Export Groups Oy. Hoidamme käytännön toimet kuten rekrytointiin, toimitilaan, henkilöstöhallintaan, raportointiin ym. liittyvät järjestelyt, sekä valvomme työn edistymistä yrityskohtaisesti asetettujen tavoitteiden mukaisesti. Yrityksen Ruotsin päätoimipiste sijaitsevat Malmössä. Hoidamme vientiä Tanskaan ja Norjaan pääasiassa Ruotsista käsin.

Yksittäisten yritysten on mahdollista hakea vienninedistämiseen avustusta ja rahoitusta esim. ELY-keskuksen kautta (Kehittämisyhteistyö yritysten kansainvälistymiseen) tai Business Finlandin kautta (esim. Tempo ja Market Explorer). Autamme yrityksiä tarvittaessa näissä hakemusprosesseissa.

---

### **Lisätiedot**

Lisätietoja projekteista antavat:

Joakim Gyllenbögel, puh. 040 560 3914  
e-mail: joakim.gyllenbogel@nordicgroups.net

Jukka-Pekka Kärkkäinen, puh. 050 546 4628  
e-mail: jukka-pekka.karkkainen@nordicgroups.net

