

# Pohjoismaat ja Saksa 2019

## Taustaa

Tullin vientitilastojen mukaan Saksa oli vuonna 2017 maamme suurin vientimaa 14,2 % osuudella ja Ruotsi oli toiseksi suurin vientimaa 10,3 %:n osuudella. Saksan ja Ruotsin markkinoille tyypillistä on meitä laajempi teollisuuden kirjo sekä että vahvoja toimialoja on useita. Vuodelle 2019 ennustetaan 2,0 % kasvua Ruotsiin ja 1,8 % kasvua Saksaan. Näillä markkinoilla menestyminen vaatii kuitenkin oman vankan osaamisensa sekä maiden liiketoimintakulttuurien tuntemisen, samalla kun markkinoiden samankaltaisuus kuitenkin pienentää toiminnan riskejä verrattuna Venäjään tai kaukaisempiin vientimarkkinoihin.

Teknologiateollisuus ry:n alkuun käynnistämiä ja nykyisin Nordic Export Groups Oy:n koordinoimia, yrityksille suunnattuja teknologiateollisuuden vientiprojekteja on toteutettu jo liki 20 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.

Yrityskohtaisessa räätälöidyssä asiakkuudessa tehdään alussa tehdään lyhyt analyysi yrityksen osaamisesta sekä sen markkinapotentiaalista Pohjoismaiden markkinoilla. Tämän jälkeen keskitytään suoriin yrityskontakteihin sekä yritys ja asiakastapaamiseen 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 käynnistämässä 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 2019 aikana otetaan mukaan muutamia uusia yrityksiä, lähinnä keväällä ja syksyllä, sitä mukaa kun ryhmissä vapautuu paikkoja. Yrityksillä tulee olla keskinäistä synergiaa ryhmän muiden yritysten kanssa. Ryhmien toimialat ovat teknologiateollisuuden ja metalli- ja konepajateollisuuden eri toimialoja edustavia, siten että kullakin ryhmällä on omat painopistealueensa. Yrityksillä tulee olla kansainvälisesti kilpailukykyiset tuotteet sekä riittävät vientivalmiudet. Aikaisempi vientikokemus on toivottavaa. Projektiin ei oteta mukaan keskenään kilpailevia yrityksiä.

## 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**

Ryhmiä toimintavuosi Ruotsin, Tanskan, Norjan ja Saksan markkinoilla alkaa eri aikoina, lähinnä keväisin sekä syksyisin. Sopimuskauden kesto on 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 toimipisteet sijaitsevat Malmössä, Tukholmassa ja Skellefteåssa. Malmön ja Tukholman toimistosta käsin hoidamme vientiä Ruotsiin, Tanskaan sekä Norjaan ja Skellefteåsta käsin Pohjois-Ruotsiin ja Norjaan.

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

