

Många möjligheter på den svenska marknaden

ARTIKELN PUBLICERADES I TIDNINGEN VARSINAIS-SUOMEN YRITTÄJÄ DEN 17 MARS 2016.

Skriven av Emmi Harju. Översättning: Martin von Pfaler

I Sverige går ekonomin just nu riktigt bra jämfört med Finland. Det har gett även finländska företag chansen att växa på den svenska marknaden, säger Finsk-svenska handelskammarens vd Kjell Skoglund. Sverige är intressant för de finländska företagen ur flera aspekter: ekonomin växer, arbetslösheten är låg och när exporten till Ryssland viker, riktas blicken mot väst. Enligt Skoglund är företag inom cleantech-, hälso- och marinteknik-, IT- och byggbranschen särskilt efterfrågade på den svenska marknaden just nu. Investeringarna strömmar in till Sverige från övriga världen. Uppemot 75 % av de inkommande investeringarna i Norden hamnar i Sverige, medan bara 1,5 % går till Finland.

- Detta gör att Sverige växer explosionsartat och Stockholm tillväxer mest av alla huvudstäder i hela Europa. Stockholm växer mer än Paris och London. I Sverige behövs cirka 700 000 nya bostäder under en tioårsperiod. Detta är naturligtvis en jättestor möjlighet för företag från Finland, säger Skoglund.

När finländska företag söker sig till dessa platser är det viktigt att samarbeta och komma med gemensamma anbud, så att man kan konkurrera med andra länder.

- När man beger sig ut på den svenska marknaden är det allra viktigast att veta att konkurrensen är hård. Man måste förbereda sig ordentligt. Produkterna och tjänsterna måste vara konkurrenskraftiga. Sverige är vårt näst största exportland, men också en av våra hårdaste konkurrenter, påminner Skoglund.

- När det gäller språket borde man i Finland satsa på svenska och tyska, med tanke på exporten. Det är lätt att köpa på det egna modersmålet, men för att sälja måste man tala köparens modersmål.

Även om den svenska ekonomin går bra, ska man inte tro att produkterna säljer sig själva. Försäljnings- och marknadsföringskompetens behövs, liksom kännedom om den svenska kulturen.

- När det gäller affärskulturella skillnader är det lite så, att ju mindre skillnaderna är, desto farligare blir de. I Sverige arbetar man väldigt ofta i grupp. Man kan diskutera även om man inte är överens, säger Skoglund. Skoglund besökte Åbo i slutet av februari, inbjuden av Åbo Företagare, Egentliga Finlands Företagare och staden. Besöket var en del av ett samarbetsprojekt, som startats av Åbo Företagare. Projektets syfte är att samla viktiga aktörer i Finland och Sverige för att bygga en fastare bro för samarbetet och därigenom främja finländska företags möjligheter i Sverige. Projektet har redan god fart, ett omfattande nätverk av aktörer finns på plats och en projektledare hämtas in till TSEK. Den viktigaste målsättningen är att sammanföra företag, särskilt inom centrala branscher såsom IT-sektorn, för att föra fram den kompetens som sydvästra Finland kan erbjuda. Nästa steg blir att hitta företag som vill vara med i projektet.

Bildtext: Samarbete. Kjell Skoglund (nr två fr vänster) besökte Åbo, inbjuden av Åbo Företagare, Egentliga Finlands Företagare samt Åbo stad. Vårdar var Michael Lindholm och Jari Rastas från Åbo Företagare samt utvecklingscentrets chef Niko Kyyneräinen.