

**BUSINESS
FINLAND**

SUOMEN KESTÄVÄN KASVUN OHJELMA

RRF-VIENTIOHJELMIEN TULOKSIA



JOHDANTO

Business Finland on RRF-rahoitteisilla vientiohjelmillaan tukenut suomalaisten yritysten vienti- ja kansainvälistymishankkeita.

Koronapandemian jälkeisen tilanteen helpottamiseksi Euroopan unioni loi elpymis- ja palautumistukivälineen (Recovery and Resilience Facility, RRF) saadakseen talouden taas kasvuun.

Suomen kestävän kasvun ohjelma on rahoitettu pitkälti RRF-varoilla, joita Suomi on saanut kaikkiaan 1,8 miljardia euroa.

Kestävän kasvun ohjelma vauhdittaa kilpailukykyä, investointeja, osaamistason nostoa sekä tutkimusta, kehitystä ja innovaatioita. Elpymisrahoituksella edistetään elinkeinorakenteen uudistumista ja suomalaisten yritysten kestäviin ratkaisuihin perustuvaa kilpailuetua.

Business Finland on myöntänyt yrityksille RRF-rahoitusta 420 miljoonaa investointeihin ja t&k-projekteihin. Lisäksi RRF-tukivälineestä on käytetty kolme miljoonaa euroa suomalaisten yritysten kansainvälistymisen tukemiseen kolmessa vientiohjelmassa:

- vähähiilinen teollisuus
- vähähiilinen rakennettu ympäristö
- terveys ja hyvinvointi.

Vientiohjelmien avulla sadat yritykset ovat saaneet käytännön apua ja tukea omaan kansainvälistymiseensä ja vientiponnistuksiin.

Ohjelmien avulla yritykset ovat saaneet näkyvyyttä ja uskottavuutta sekä pystyneet luomaan kontakteja ja rakentamaan verkostoja kustannustehokkaasti. Näin uusien markkinoiden avaaminen sujuu helpommin.

SISÄLLYSLUETTELO

Johdanto	2
Vähähiilinen teollisuus	3
Vähähiilinen rakennettu ympäristö.....	7
Terveys ja hyvinvointi	11
Mitä jatkossa?	15

VÄHÄHIILINEN TEOLLISUUS



VÄHÄHIILINEN TEOLLISUUS

Teollinen sektori tuottaa 30 prosenttia maailman hiilidioksidipäästöistä. Siksi sen vähähiilistäminen on olennaista ilmaston lämpenemisen rajoittamisessa. Tavoitteet ovat saavutettavissa, mutta vaativat huomattavia investointeja. Suomi on edelläkävijöitä ratkaisuihin, joilla voidaan vähentää kokonaisen arvoketjun päästöjä.

- Vientiohjelma oli tarkoitettu yrityksille,
- joiden ratkaisulla voidaan vähähiilistää teollisuutta
 - jotka haluavat kehittää vähähiilistäviä teknologioita ja ratkaisuja
 - jotka tähtäävät globaaleille markkinoille.

ENSISIJAISET KOHDEMAAT
 Eurooppa
 Yhdysvallat
 Thaimaa ja Etelä-Korea

LIIKETOIMINTAMAHDOLLISUUKSIA
 JA MYYNTIDIILEJÄ YRITYKSILLE **35**

TAPAHTUMIA **100**

OHJELMAAN EUR **1,2 MILJOONAA**

ASIAKAS-
 PALAUTE
4,7/5

Business Finland aloitti ohjelman tutkimalla, mitä ratkaisuja Suomessa on saatavissa. Yrityksellä piti olla vähintään miljoonan euron liikevaihto sekä vähintäänkin pilotoitu ratkaisu, joka on kansainvälisesti kilpailukykyinen.

Tämän jälkeen ratkaisut luokiteltiin sen mukaan, mille teollisuudenaloille ne soveltuvat.

Lisäksi Business Finland analysoi, mitkä maat ja teollisuudenalat investoivat suomalaisten kaltaisiin ratkaisuihin sekä kuinka paljon näissä on kansallista, EU:n tukea tai yksityistä rahaa investointeihin.

Näin ohjelmassa priorisoitiin maat ja teollisuudenalat, joille ryhdyttiin kohdistamaan toimia markkinoille menemiseksi.

TEOLLISUUDENALOIKSI VALIKOITUIVAT

- teräs ja metalli
- paperi ja sellu
- kemian
- elintarvike
- tekstiili.

Business Finland teki kohdealueilla digimarkkinointia ja yritysryhmävierailuja asiakkaiden tapaamiseksi. Usein lyhyehkössä seminaarissa on esitelty suomalaista osaa-

mista ja puolestaan kerrottu kyseisen maan vähähiilisyystavoitteista ja -suunnitelmista. Yrityksiä saatettiin myös yhteen Teamsin välityksellä.

Toisaalta Euroopan ulkomaisiin kohdemaihin vietiin tietoa siitä, miten hiilitullit vaikuttavat kaupankäyntiin eurooppalaisten yritysten kanssa.

VIENTIOHJELMIIN OSALLISTUNEILLA YRITYKSILLÄ ON TARJOTTAVANAAN

- kiertotalousratkaisuja
- fossiilisia ja myrkyllisiä aineita korvaavia biopohjaisia ratkaisuja
- energiatehokkuusratkaisuja
- korvaavaa energiantuotantoa
- ratkaisuja Scope 1–3 -hiilidioksidipäästöjen laskemiseen
- hiilidioksidin talteenotto- ja uudelleenkäyttöratkaisuja.

Osa ratkaisuihin on fyysisiä ja osa digitaalisia, jolloin voidaan puhua kaksoisiirtymästä – digitalisaatiosta ja vihreästä siirtymästä.

CASE DATAPARTNER: UUSIA KONTAKTEJA JA BISNESTÄ KOHDEMARAUKKINOILLA

DataPartnerilla on jo yli 2 000 asiakasta 64 maassa, joten yhtiöllä on jo laajasti kokemusta kansainvälisestä liiketoiminnasta.

Yhtiön ohjelmistoratkaisu tehostaa investointipäätösprosessia nopeuttamalla taloudellista mallinnusta sekä tekemällä siitä aiempaa johdonmukaisempaa ja läpinäkyvämpää. DataPartner on johtava investointilaskennan ratkaisutoimittaja, ja yhtiö kasvaa nopeasti maailmanlaajuisesti.

Siltikin apu on tervetullutta, kun yhtiö haluaa laajentaa ja rakentaa asiakaskuntaa tietyissä maissa. Siksi DataPartner tuli mukaan Business Finlandin vientitoimenpiteisiin Puolassa ja Portugalissa.

Toimitusjohtaja **Jens Westerbladhin** mielestä suomalaisilla IT-ratkaisuilla ja -teknologialla on hyvä maine. Siitä

“Tämä on tuonut meille uutta liiketoimintaa.”

huolimatta tärkeimpien päättäjien puheille pääseminen on käynyt yhä vaikeammaksi.

”Business Finlandin tuella olemme pystyneet lähestymään tehokkaammin päätöksentekijöitä meille relevantissa yrityksissä, ja tämä on tuonut meille uutta liiketoimintaa. Keskustelut mahdollisten uusien asiakkaiden kanssa ovat myös käynnissä”, sanoo toimitusjohtaja Jens Westerblad.

VÄHÄHIILINEN RAKENNETTU YMPÄRISTÖ



VÄHÄHIILINEN RAKENNETTU YMPÄRISTÖ

Peräti 40 prosenttia maapallon hiilidioksidipäästöistä tulee rakentamisesta ja rakennusten elinkaaren aikaisista päästöistä, joten rakennetun ympäristön vähähiilistäminen on todella tärkeää. Suomella on osaamista ja ratkaisuja koko rakentamisen elinkaaren vähähiilistämiseen.

Business Finlandin vientiohjelman kategorioiden perustana on Kiinteistö- ja rakentamisfoorumin eli KIRA-foorumin alan kasvuohjelma.

Kasvumahdollisuuksia peilattiin vähähiilistämistavoitteisiin ja vientimahdollisuuksiin, ja näin määritettiin neljä painopistealuetta:

- Energiatehokkaat ratkaisut ja energian käytön optimointi
- Vähähiiliset rakennusmateriaalit
- Digitaaliset suunnittelu- ja rakentamisprosessit
- Data ja työkalut rakennetun ympäristön ylläpitoon, elinkaaren hallintaan ja sujuvaan arkeen.

Yhteistyössä Business Finlandin asiakasvastaavien kanssa valittiin kontaktoitavaksi 45 yhtiötä, joiden tuotteilla, ratkaisuilla ja palveluilla on vientipotentiaalia.



OHJELMAAN EUR **1,3 MILJOONAA**



KOHDEMARKKINAT

Pohjois-Amerikka

Iso-Britannia

Pohjoismaat

Eurooppa: Saksa, Ranska,
Espanja, Alankomaat, Tsekki,
Slovakia, Puola, Itävalta

Japani

Chile, Kolumbia, Brasilia

Lähi-itä: Arabiemiirikunnat,
Saudi-Arabia

Etelä-Korea

Australia

Aluksi ohjelmassa oli mukana reilut 20 yhtiötä, ohjelman lopussa yli 40 aktiivista yhtiötä.

Aluksi Business Finland tuotti markkinatutkimuksen, joista mukana olevien yritysten kanssa valittiin kiinnostavimmat markkinat.

Webinaarissa esitettyjen tutkimustulosten pohjalta yhtiöt pystyivät päättämään, mitkä markkinat kiinnostavat eniten ja missä ne lähtevät mukaan ohjelman vientiaktiiviteetteihin.

Business Finland järjesti kohdemaihin yritysdelegaatioita sekä niitä tukevia digimarkkinointikampanjoita.

Suurimpana hyötynä yritykset näkivät henkilökohtaiset tapaamiset paikallisten yritysten päättäjien kanssa.

Markkinatutkimusten ja delegaatioiden toteuttamiseen markkinoilla osallistuneet paikalliset asiantuntijat tuntevat nyt hyvin rakentamisen maailman ja pystyvät autamaan suomalaisia yrityksiä tulevissa vientiaktiiviteissa.

CASE KONTIO: UUSIEN VIENTIMAIKEN KARTOITUSTA

Kontio on maailman suurin ja johtava hirsitalovalmistaja, joka on jo toimittanut yli 50 000 hirsirakennusta eri puolille maailmaa.

Suomalaisyritysten valtteja maailmalla ovat pohjoinen puu ja pitkä historia sen käytölle sekä vastuullisuus, josta Suomi on tunnettu. Kontiolle näiden lisäksi valttina on yhtiön mittava hirsirakentamisen osaaminen – Kontio Woodhow.

Business Finlandin vientiohjelmasta yhtiö haki uusia kontakteja ja halusi selvittää, mitkä vientimaat olisivat sille parhaimpia kohteita.

”Olemme olleet aktiivisesti delegaatioissa mukana ja hakeneet lisänäkemyksiä markkinoihin. Haluamme tiettenkin maihin – Euroopassa ja sen ulkopuolella – joissa voimme tehdä eniten bisnestä”, Kontion B2B-liiketoimintajohtaja **Hanna Haipus** toteaa.

Esimerkiksi markkinaselvityksistä Kontio on saanut tietoa eri markkinoiden olemuksesta sekä linjauksista muun muassa hiilineutraaliuden suhteen.

Vientiohjelmasta saatujen kontaktien työstäminen jatkuu. Hankkeen ansiosta Kontiolla on nyt verkosto ympäri maailmaa: kontiolaiset tuntevat Business Finlandin ja lähetystöjen väen ja tietävät, miten nämä voivat auttaa kansainvälisten yhteyksien luomisessa.

“Olemme hakeneet
lisänäkemyksiä
markkinoihin.”

TERVEYS JA HYVINVOINTI



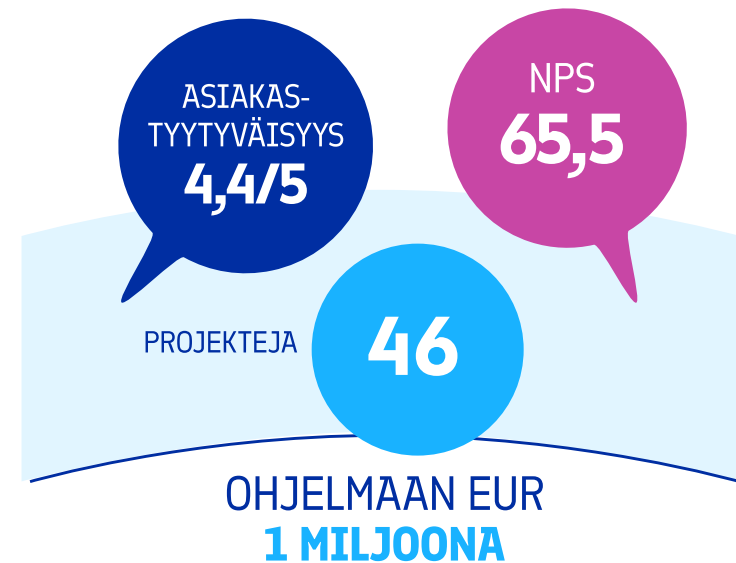
TERVEYS JA HYVINVOINTI

Ikääntyvien osuus väestöstä kasvaa kaikkialla, ja siksi innovatiivisille ratkaisuille terveyden ja hyvinvoinnin ylläpitämisessä on kysyntää. Suomi on jo terveysteknologian pikkujätti vahvojen yritysten, osaavan henkilöstön ja kansallisen strategisen tuen ansiosta. Viennissä kysyntää on ikääntyvän väestön terveyden ja hyvinvoinnin seurantaan kehitetyille digiratkaisuille, joista Suomessa on erityisosaamista.

Vientiohjelman kohderyhmänä olivat globaaleille markkinoille tähtäävät suomalaiset yritykset.

OHJELMAAN VALITTIIN 5 KOKONAISUUTTA

- ikätekniologiat tukevat ikääntyvien itsenäistä elämistä ja kotona asumista
- sairaaloiden digitalisaatio ja automatisaatio vastaavat kustannuspaineisiin ja parantavat hoidon laatua
- virtuaaliset kokeiluympäristöt, joissa yritykset voivat kokeilla ratkaisujaan ja saada palautetta terveydenhuollon ammattilaisilta
- terveysdata ja sen hyödyntäminen
- digitaalisesti tuettu hyvinvointi, kuten älysormukset tai henkisen hyvinvoinnin mobiilisovellukset.





Vientitoimenpiteiden taustaksi Business Finland teki markkinakartoituksia useissa maissa. Tuloksia esiteltiin webinaareissa ja muissa tapahtumissa.

Itse toimenpiteitä olivat delegaatiomatkat eri markkinoille, messuosallistumiset sekä katalogit suomalaisyritysten osaamisesta tietyllä terveyden ja hyvinvoinnin osa-alueella, esimerkiksi sairaalaympäristöön.

Lisäksi ohjelmassa järjestettiin asiakastapaamisia ja edistettiin yritysten verkottumista.

Yrityksiä kannustettiin osallistumaan vientiohjelmaan monikanavaisesti: Business Finlandin verkkosivujen kautta, uutiskirjeillä, henkilökohtaisissa kontakteissa sekä tapahtumissa.

Kaikkiaan ohjelmaan osallistui 435 yritystä.

KOHDEMAAT

Kehittyneet teollisuusmaat Euroopassa
Kaakkois-Aasia
Japani

CASE NUANIC: MARKKINOIDEN TUTKIMUSTA MESSUILLA

Toinen sukupolvi Nuanicin mielen kuormitusta mittavaa älysormuksesta on tulossa markkinoille, ja tähtäimessä ovat kansainväliset markkinat vuonna 2024.

Nuanicin sormus mittaa emotionaalista ja kognitiivista kuormitusta ja on näin avuksi työuupumuksen ehkäisyssä. Siksi päämarkkinat ovat maissa, joissa uupumus tuottaa ongelmia ja joissa teknologian hyödyntämiselle on edellytyksiä.

Yhtiö lähti mukaan Business Finlandin osastolle digiterveysratkaisujen DMEA-messuille Berliinissä kartoittamaan sopivimpia maita älysormuksen maailmanvalloituksen aloittamiseksi.

”Messuilla oli laaja otanta osallistujia, joten meille ne olivat kuin minimuotoinen markkinatutkimus. Testasimme oletustamme, että Saksa olisi hyvä kohdemarkkina. Samalla tunnistimme Ruotsin mahdollisuudet ja saimme rajattua pois muutaman maan”, Nuanicin toimitusjohtaja **Sanna Koskela** kertoo.

Ensikertalaiselle messuosallistuminen oli helppoa, sillä Business Finlandin työntekijät järjestivät kaiken ja toimivat messuilla sisäänheittäjinä ja tapaamisten järjestäjinä.

Markkinaymmärryksen lisäksi Nuanic sai messuilta hyvää näkyvyyttä sekä kontakteja, joita lähtee nyt edistämään.

”Business Finlandin kanssa meistä tuntuu, että etenemme yhdessä yhteiseen suuntaan. Siellä mietitään aidosti, millä kaikilla tavoilla voivat auttaa meitä.”

“Etenemme yhdessä
yhteiseen suuntaan.”

MITÄ JATKOSSA?



MITÄ JATKOSSA?

Vientiohjelmiä toteutettiin vuosina 2021–2023 RRF-rahoituksella, mutta Vähähiilinen rakennettu ympäristö -ohjelman toimenpiteet jatkuvat vuoden 2024 loppuun.

Vientiohjelmien aikana Business Finland on rakentanut verkostoja, jotka tuntevat suomalaisten yritysten vähähiilistämisen ja terveysalan ratkaisut sekä toisaalta kohdemarkkinoiden tarpeet ja ostokyvyn. Ohjelmiin osallistuneet yritykset ovat saaneet kontakteja ympäri maailmaa sekä asiakkaisiin että vienninedistäjiin. Kontaktien avulla yritykset voivat jatkaa vientiponnistuksiaan suoraan haluamallaan kohdemarkkinoilla.

Business Finlandilla työskentelee 760 asiantuntijaa 37 toimipisteessä maailmalla ja 16 toimipaikassa Suomessa. Heidän arkityönsä suomalaisen liike-elämän ja viennin edistämiseksi jatkuu entiseen tapaan yhteistyössä lähetystöjen ja muiden kansainvälisten verkostojen kanssa.

Business Finlandin normaalit vienninedistämistoimet jatkuvat etenkin temaattisilla painopistealueilla, jotka ovat

- tuottavuutta digitalisaatiosta
- kokonaisvaltainen terveys ja hyvinvointi
- hiilineutraali ja kriisinkestävä energiajärjestelmä
- kiertotalous ja nollahukka
- virtuaalirajapintojen osallistavat ja immerssiiviset kokemukset.

Euroopan unioni on jatkossakin suomalaisille yrityksille erittäin tärkeä, sillä se on valtaosalle ensimmäinen vientimarkkina. Yhteinen sääntely helpottaa vientiä ja kiihdyttää investointeja muun muassa vähähiilisyteen. Lisäksi Euroopan unionista voi saada rahoitusta esimerkiksi yhteiskehittämishankkeisiin, joissa kansainvälisten kumppaneiden kanssa voi päästä suoraan vientimarkkinoille.

BUSINESS FINLAND



Euroopan unionin rahoittama –
NextGenerationEU