



# FinSve – Markkinatutkimus

01/2024



# Sisältö

03 Taustatiedot

05 Suomen/Ruotsin vientimarkkinan nykytilanne

10 Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin palvelut

15 Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin arviointi

23 Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin rooli nyt ja tulevaisuudessa

27 Lisäanalyysit

30 Vastaajien taustatiedot

# Taustatiedot

# Taustatiedot

Kyselytutkimus toteutettiin 12/2023-01/2024 kahtena sähköisenä kyselynä kohdistettuna pääasiassa pk-yrityksille: suomalaisille yrityksille Ruotsin vientimarkkinasta ja ruotsalaisille yrityksille Suomen vientimarkkinasta. Lisäksi kyselyssä esitettiin kysymyksiä Suomalais-ruotsalaisen kaupakamarin palveluista, toiminnasta sekä roolista tulevaisuudessa.

Yhteensä 372 yrityspäätäjää vastasi kyselyyn: 222 Suomesta ja 150 Ruotsista (n. 16%).

Suomi	
<b>Totalt</b>	222
<b>Medlemmar</b>	102 (Guldmedlemmar=7)
<b>SME-Företag</b>	187

Ruotsi	
<b>Totalt</b>	150
<b>Medlemmar</b>	60 (Guldmedlemmar=9)
<b>SME-Företag</b>	107

Markkinatutkimuksen pääasialliset tavoitteet olivat selvittää:

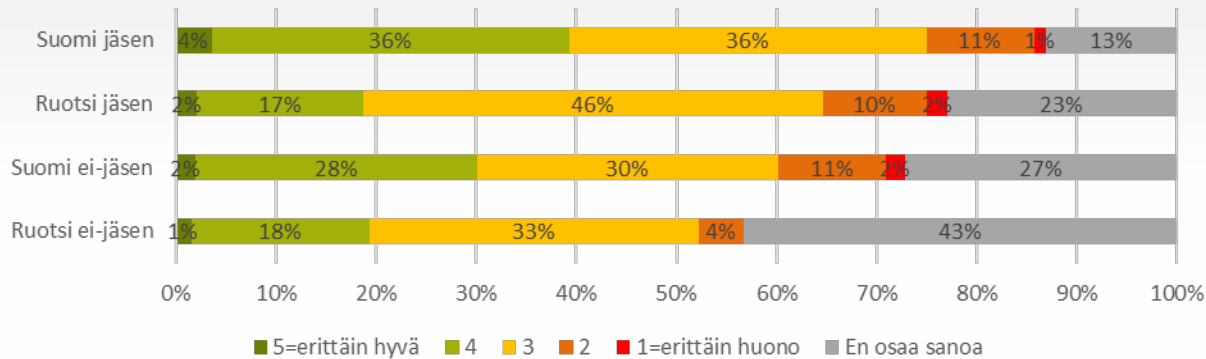
- Millaisia suunnitelmia yrityksillä on Suomen/Ruotsin markkinoita varten
- Millaisia palveluja ja apua yritykset tarvitsevat onnistuakseen Suomessa/Ruotsissa
- Kaupakamarin rooli nyt ja tulevaisuudessa

# Suomen/Ruotsin vientimarkkinan nykytilanne

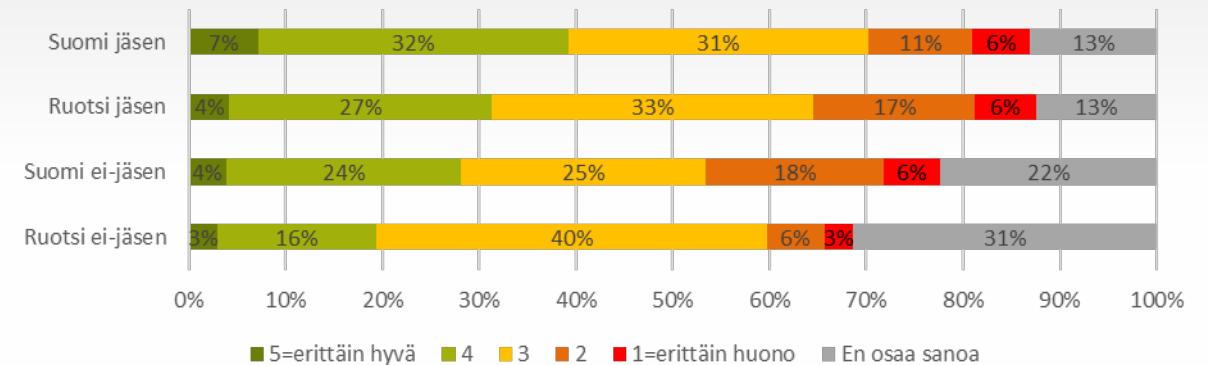
# Suomen/Ruotsin vientimarkkinan nykytilanne

Mikä on näkemyksesi vientimarkkinan tilanteesta Ruotsissa tällä hetkellä asteikolla 1-5 (5=erittäin hyvä, 1=erittäin huono)?

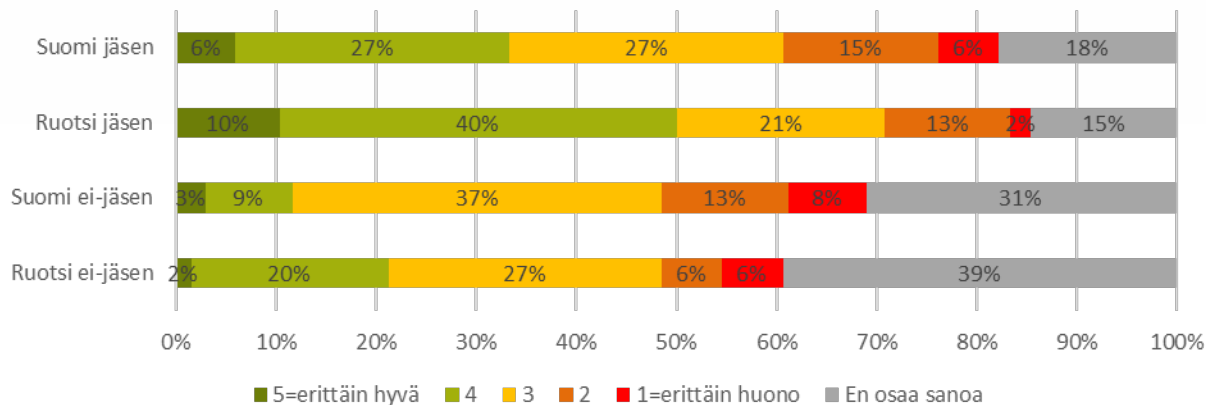
Näkemykseni Suomen/Ruotsin vientimarkkinan tilanteesta yleisesti on



Näkemykseni Suomen/Ruotsin vientimarkkinan tilanteesta omalla toimialallani on



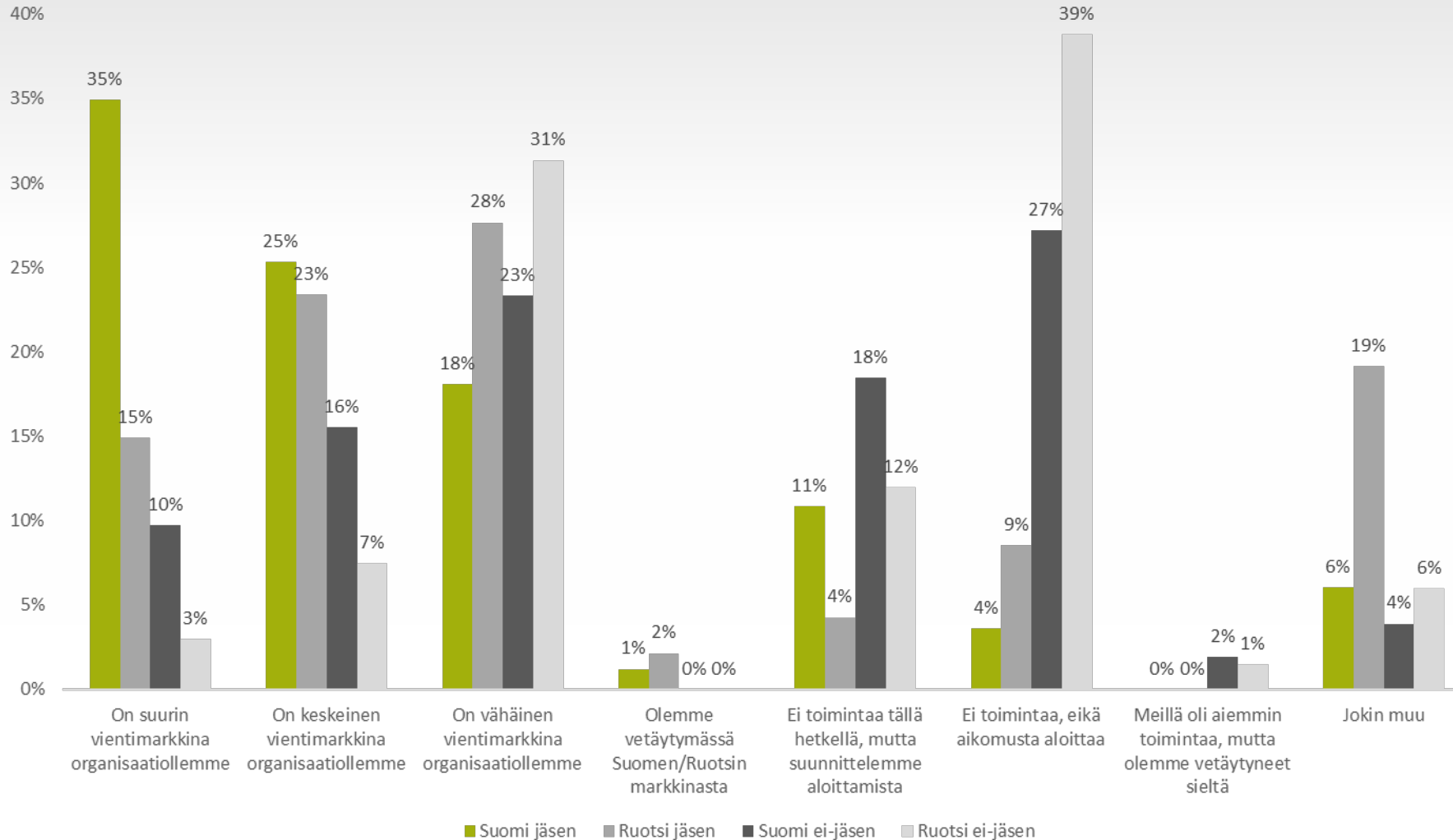
Näkemykseni oman organisaationi tilanteesta Suomessa/Ruotsissa on



- Suomalaisilla yrityksillä on myönteisempi kuva Ruotsin vientimarkkinasta kuin ruotsalaisilla yrityksillä on Suomen vientimarkkinasta.
- Toimialoittain jäsenien väliset erot ovat tasaisempia, mutta organisaatiotasolla ruotsalaisilla jäsenillä on myönteisempi kuva.

# Suomen/Ruotsin vientimarkkinan nykytilanne

Mikä on organisaationne viennin tilanne Suomessa/Ruotsissa tällä hetkellä?

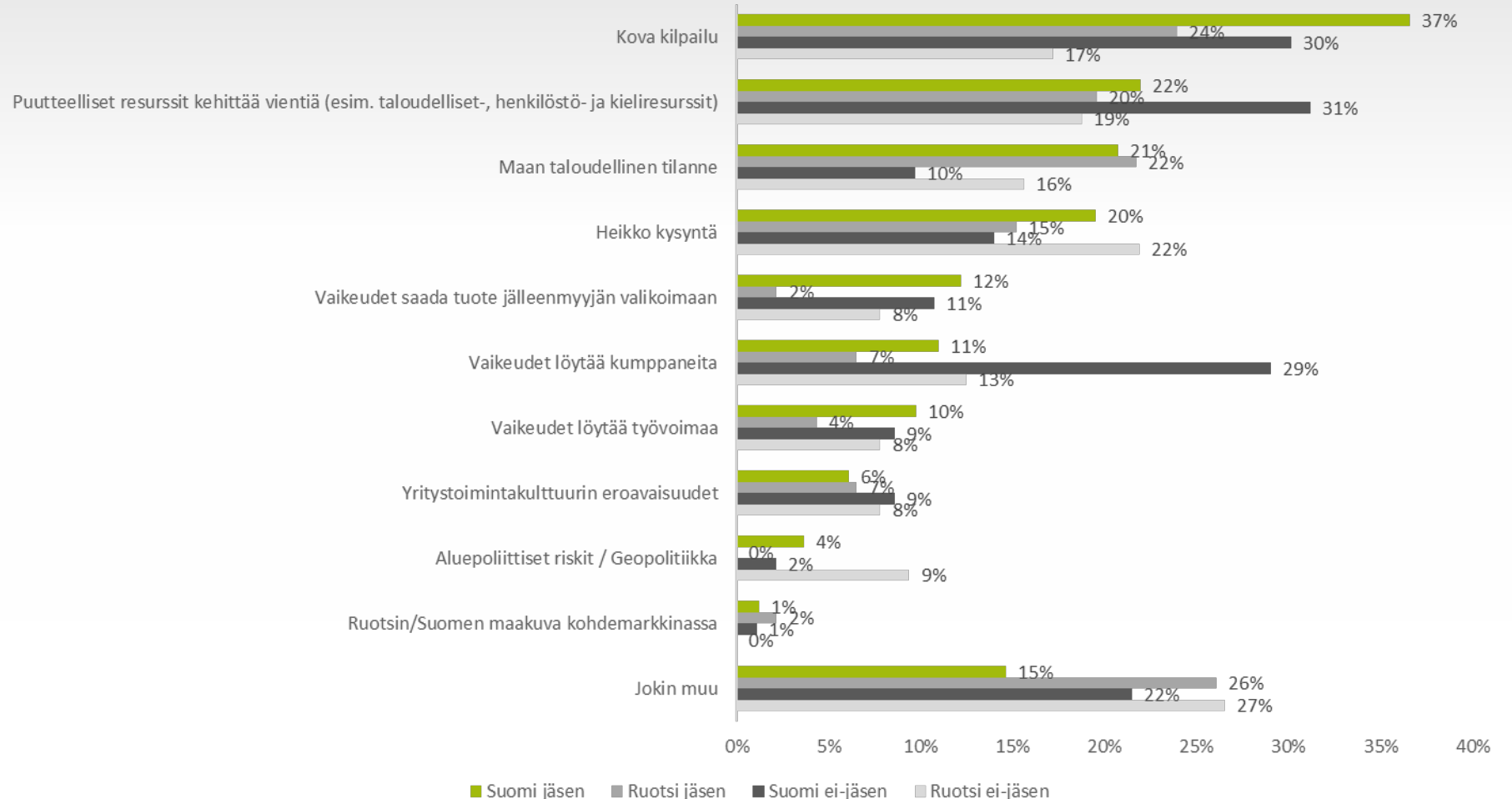


- Yli kolmasosa suomalaisista jäsenyrityksistä pitää Ruotsia suurimpana vientimarkkina-alueenaan.
- Ruotsalaisista ei-jäsenyrityksistä 39 %:lla ei ole liiketoimintaa tai suunnitelmia aloittaa toimintaa Suomen markkinoilla.

# Suomen/Ruotsin vientimarkkinan nykytilanne

Mitkä ovat suurimmat haasteet Suomen/Ruotsin vientimarkkinassa edustamasi organisaation näkökulmasta?

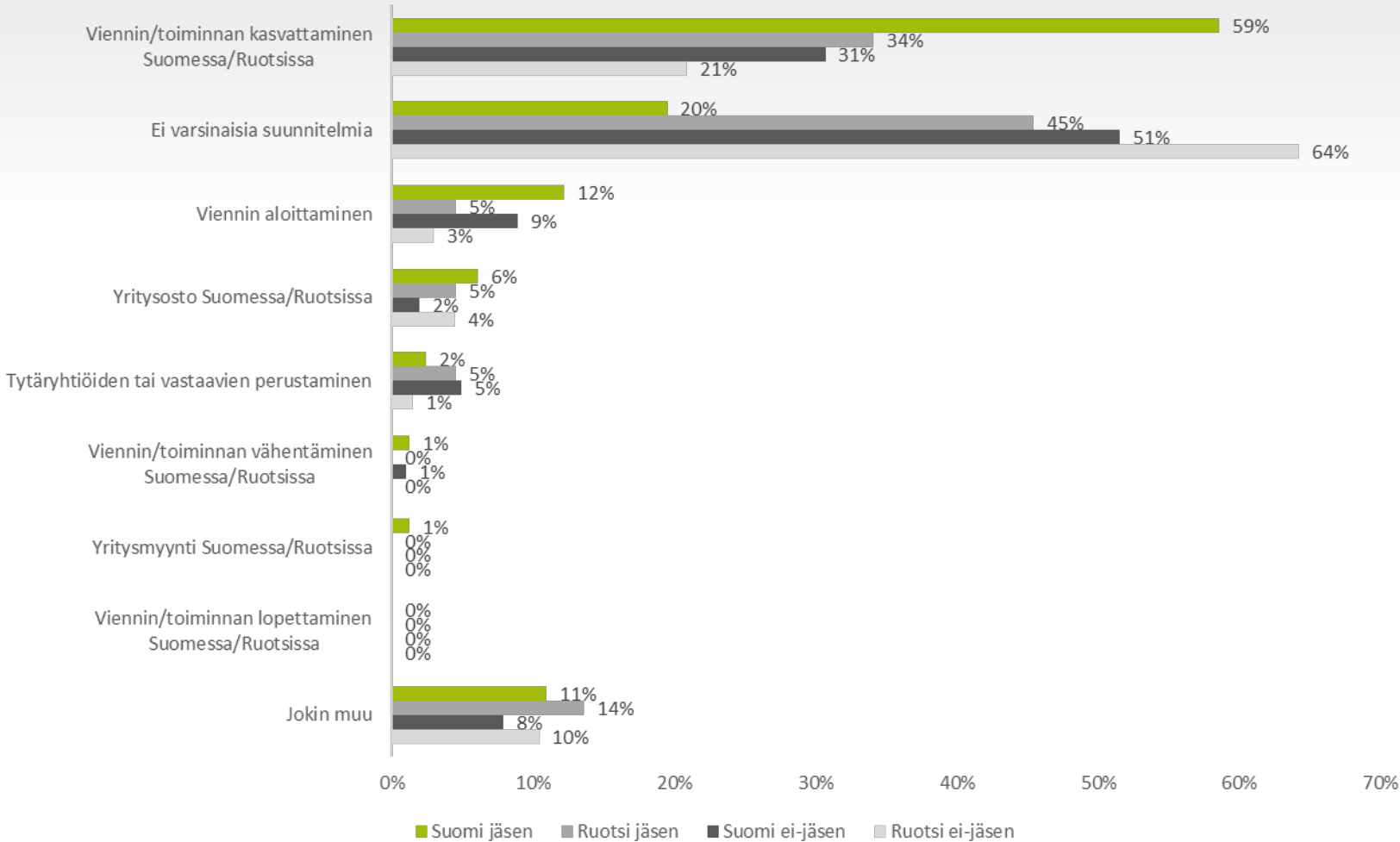
- Lähes kolmasosa Suomen ei-jäsenistä kokee vaikeaksi kumppanin löytämisen.
- Kauppakamarilla on mahdollisuus auttaa näitä organisaatioita.





# Suomen/Ruotsin vientimarkkinan nykytilanne

Mitä suunnitelmia yritykselläsi on Suomen/Ruotsin vientimarkkinassa seuraavien 6–12 kuukauden aikana?



- Yli puolet suomalaisista jäsenyrityksistä aikoo kasvattaa vientiä tai toimintaansa. Vastaava luku Ruotsin jäsenyrityksille on yli kolmasosa.
- Myös 12 % suomalaisista jäsenyrityksistä suunnittelee aloittavansa viennin Ruotsiin, joten kauppakamarilla on mahdollisuus auttaa näitä yrityksiä viennin aloittamisessa.

# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin palvelut

# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin palveluiden tärkeys

Kuinka tärkeänä pidät seuraavia Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin tarjoamia palveluita edustamasi organisaation näkökulmasta asteikolla 1-5 (5=erittäin tärkeä, 1=ei lainkaan tärkeä)? **Vastannut 4 tai 5**

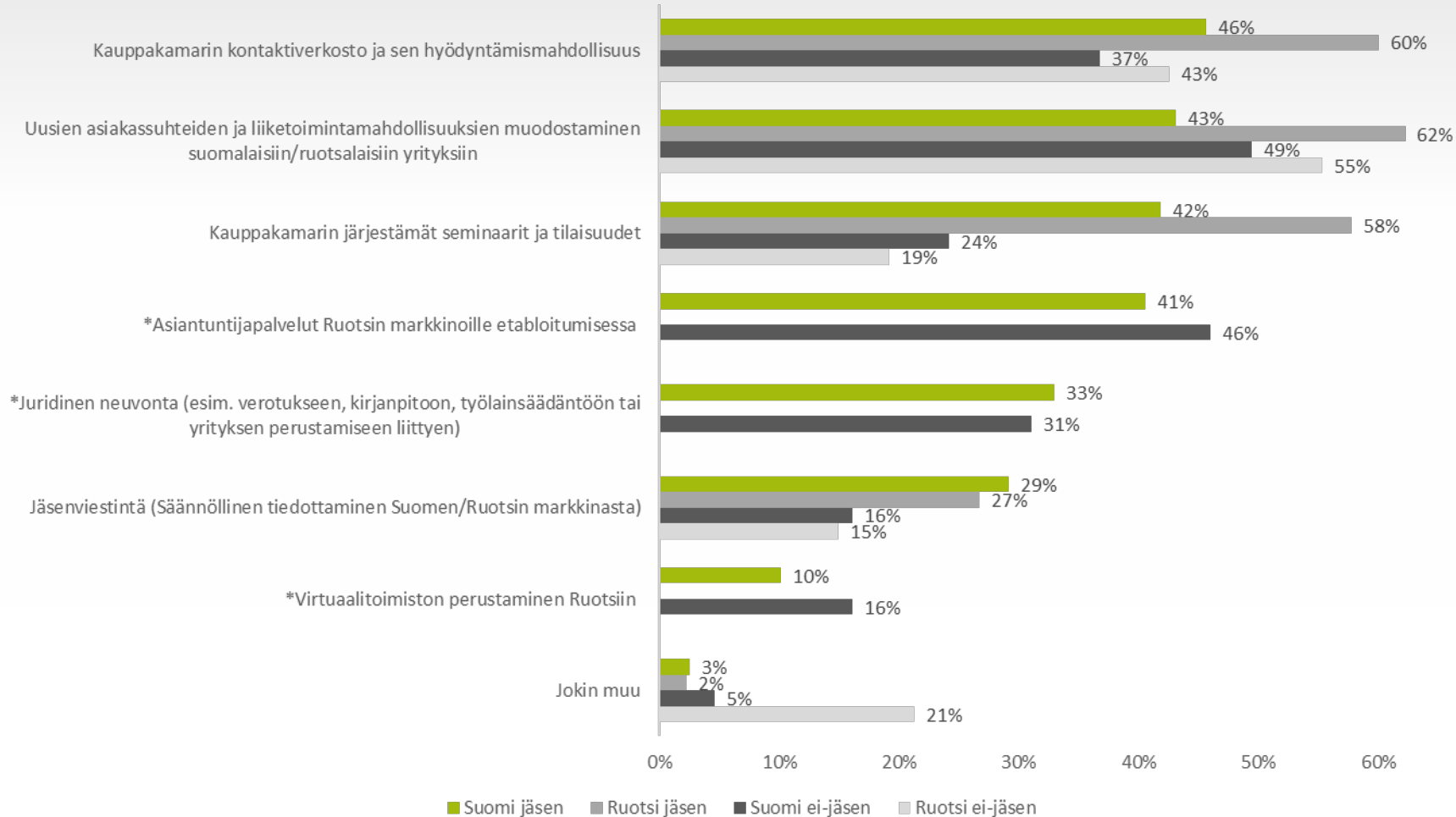
FinSve palvelut	Suomi jäsen	Ruotsi jäsen	Suomi ei-jäsen	Ruotsi ei-jäsen
Kauppakamarin kontaktiverkosto ja sen hyödyntämismahdollisuus	56	78	48	27
Jäsenviestintä (Säännöllinen tiedottaminen Suomen/Ruotsin markkinasta)	56	49	31	17
*Asiantuntijapalvelut Ruotsin markkinoille etabloitumisessa	53		40	
Kauppakamarin järjestämät seminaarit ja tilaisuudet	51	73	31	22
Uusien asiakassuhteiden ja liiketoimintamahdollisuuksien muodostaminen suomalaisiin/ruotsalaisiin yrityksiin	44	62	48	24
*Juridinen neuvonta (esim. verotukseen, kirjanpitoon, työlainsäädäntöön tai yrityksen perustamiseen liittyen)	38		34	
*Virtuaalitoimiston perustaminen Ruotsiin	20		19	

- On tärkeää panostaa uusien liikesuhteiden ja kontaktien luomiseen -> lähes puolet suomalaisista ei-jäsenyrityksistä pitää tätä tärkeänä, ja lähes kolmasosa (29 %, sivu 8) kokee haastavaksi kumppanin löytämisen.

\*Kysytty vain Suomessa

# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin keskeiset palvelut

Mitkä ovat tai olisivat edustamallesi organisaatiolle keskeisimmät Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin tarjoamat palvelut?



- Ei-jäsenille on keskeistä luoda uusia liikesuhteita, hyödyntää kauppakamarin verkostoja sekä käyttää asiantuntijapalveluja Suomessa.

\*Kysytty vain Suomessa

# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin palveluiden arviointi

Mikä on kokemuksesi Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin tarjoamista palveluista asteikolla 1-5 (5=erittäin hyvä, 1=erittäin huono)? **Vastannut 4 tai 5**

FinSve palvelut	Suomi – käyttänyt palveluita	Ruotsi – käyttänyt palveluita
Kauppakamarin kontaktiverkosto ja sen hyödyntämismahdollisuus	53	60
Kauppakamarin järjestämät seminaarit ja tilaisuudet	51	64
Jäsenviestintä (Säännöllinen tiedottaminen Suomen/Ruotsin markkinasta)	50	54
*Asiantuntijapalvelut Ruotsin markkinoille etabloitumisessa	40	
Uusien asiakassuhteiden ja liiketoimintamahdollisuuksien muodostaminen suomalaisiin/ruotsalaisiin yrityksiin	33	62
*Juridinen neuvonta (esim. verotukseen, kirjanpitoon, työlainsäädäntöön tai yrityksen perustamiseen liittyen)	29	
*Virtuaalitoimiston perustaminen Ruotsiin	18	

\*Kysytty vain Suomessa

# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin palvelut

Mitä muita palveluita Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin tulisi vielä tarjota yllä mainittujen lisäksi?

## Ruotsi

- Lisää tietoa aiheesta mediassa. Dagens Industri on ollut hyvä esimerkki!
- Yhteydenpito paikallisten viranomaisten/kauppakamarien kanssa.
- Enemmän seminaareja, jotka ovat suunnattu erityisiin kysymyksiin/aloille pienemmissä ryhmissä => vähemmän osallistujia ja relevantimpia kysymyksiä kullekin.
- Yhteyshenkilö.
- Verkostotapaamiset ovat hyviä.
- Palvelujen tarjoaminen.
- Kulttuuritapahtumat kontakteja/vuorovaikutusta varten.

## Suomi

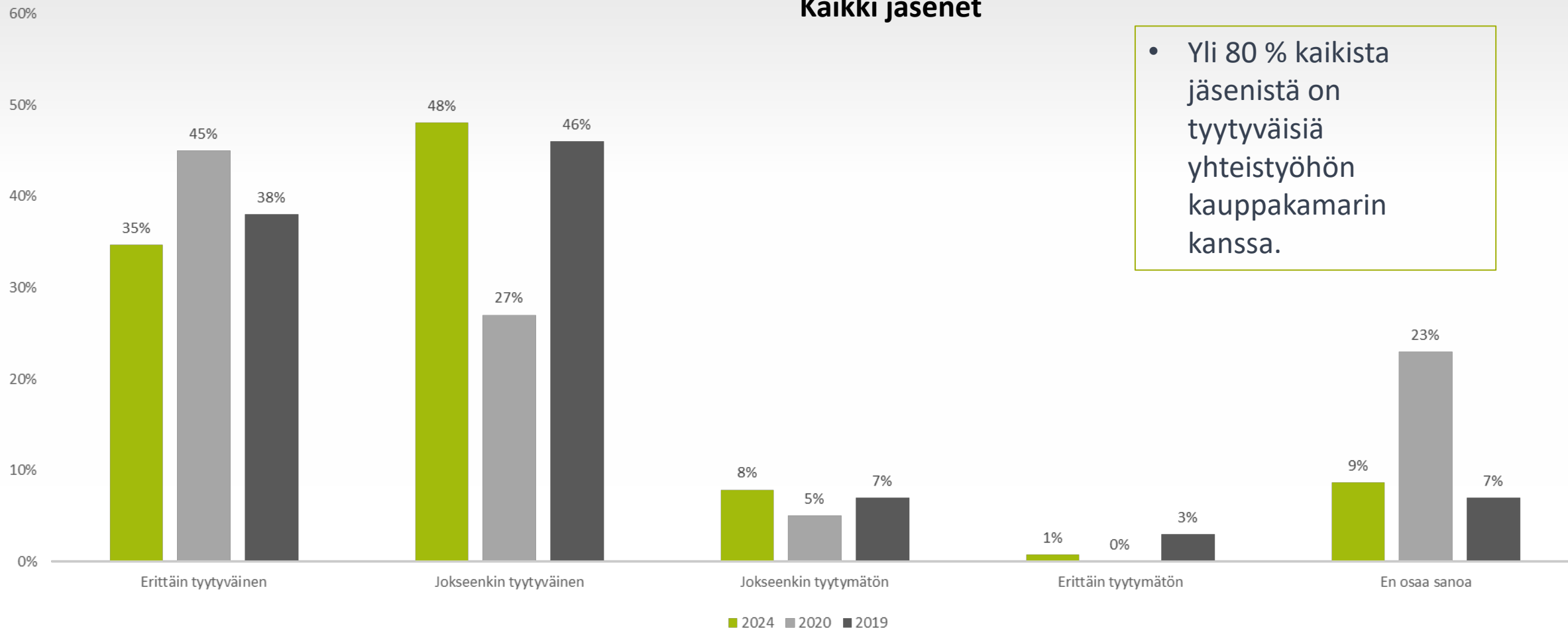
- Kauppakamarin apu oli korvaamaton kymmenen vuotta sitten, kun otimme ensimmäiset askeleet Ruotsissa. Siitä lähtien kauppakamaria on käytetty melko vähän. Jos päätämme edetä esimerkiksi toimiston perustamisessa Ruotsiin, käytämme ehdottomasti palveluja uudelleen.
- Emme edes tiedä mahdollisuuksia tänään - yhteistyösuhteemme ovat muodostuneet suomalaisen tytäryhtiön tai tytäryhtiöiden kautta.
- Haluaisin tietoa siitä, mitkä mediat, lehdet jne. voisivat olla hyödyllisiä tuotteeni markkinoinnissa Ruotsissa.
- Verkostoitumistapahtumat.
- Toimiala- tai teemakohtaiset tapahtumat, joilla on selvä relevanssi yrityksille, joilla on toimintaa sekä Suomessa että Ruotsissa.
- Enemmän keskittymistä pieniin yrityksiin.
- En tiennyt, että oikeudellista neuvontaa on saatavilla.
- Mahdollisesti koulutusta uusille markkinaosapuolille, jossa käsitellään erityispiirteitä Ruotsin markkinoilla.
- Viranomaisyhteistyö.
- Mahdollisesti suuremman avun saaminen yhteydenotoissa mahdollisiin kumppaneihin Ruotsissa.
- Kalenteri messuista ja seminaareista Ruotsissa.
- Lisätietoa siitä, millaisilla palveluilla voisitte enemmän tukea yrityksen jatkokehitystä.
- Tukea pienyrittäjille, jotka usein toimivat yksin.

# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin arviointi

# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin arviointi 2019-2024

Kuinka tyytyväinen olet edustamasi yrityksen ja kauppakamarin väliseen yhteistyöhön?

## Kaikki jäsenet

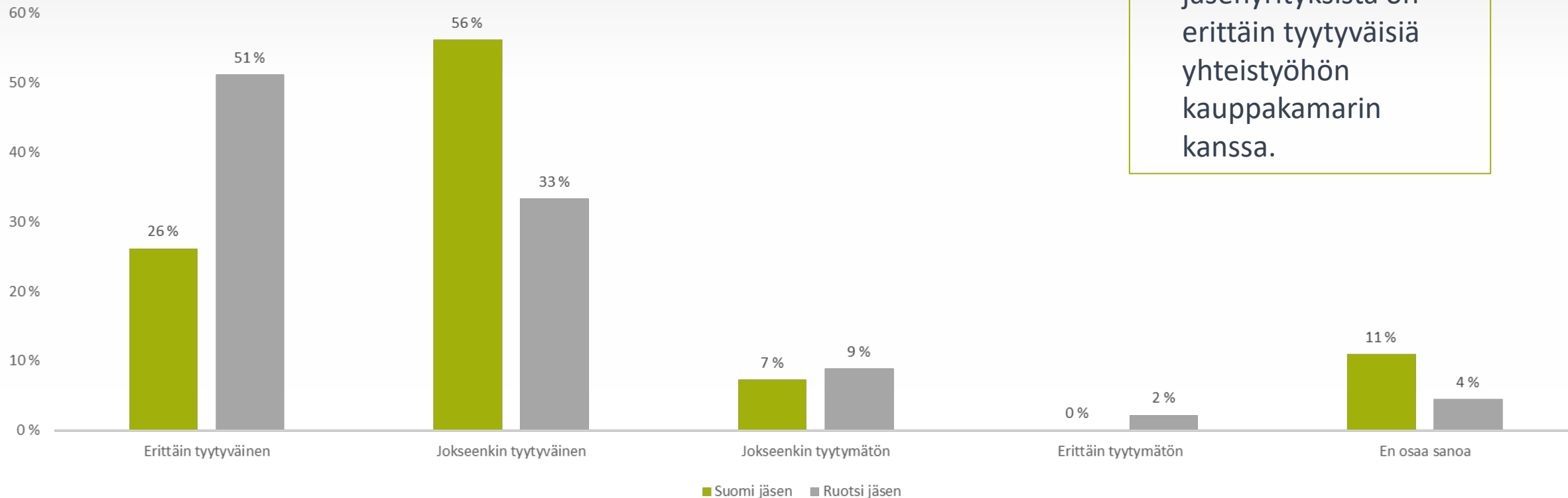




# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin arviointi 2024

Kuinka tyytyväinen olet edustamasi yrityksen ja kauppakamarin väliseen yhteistyöhön?

## Jäsenet

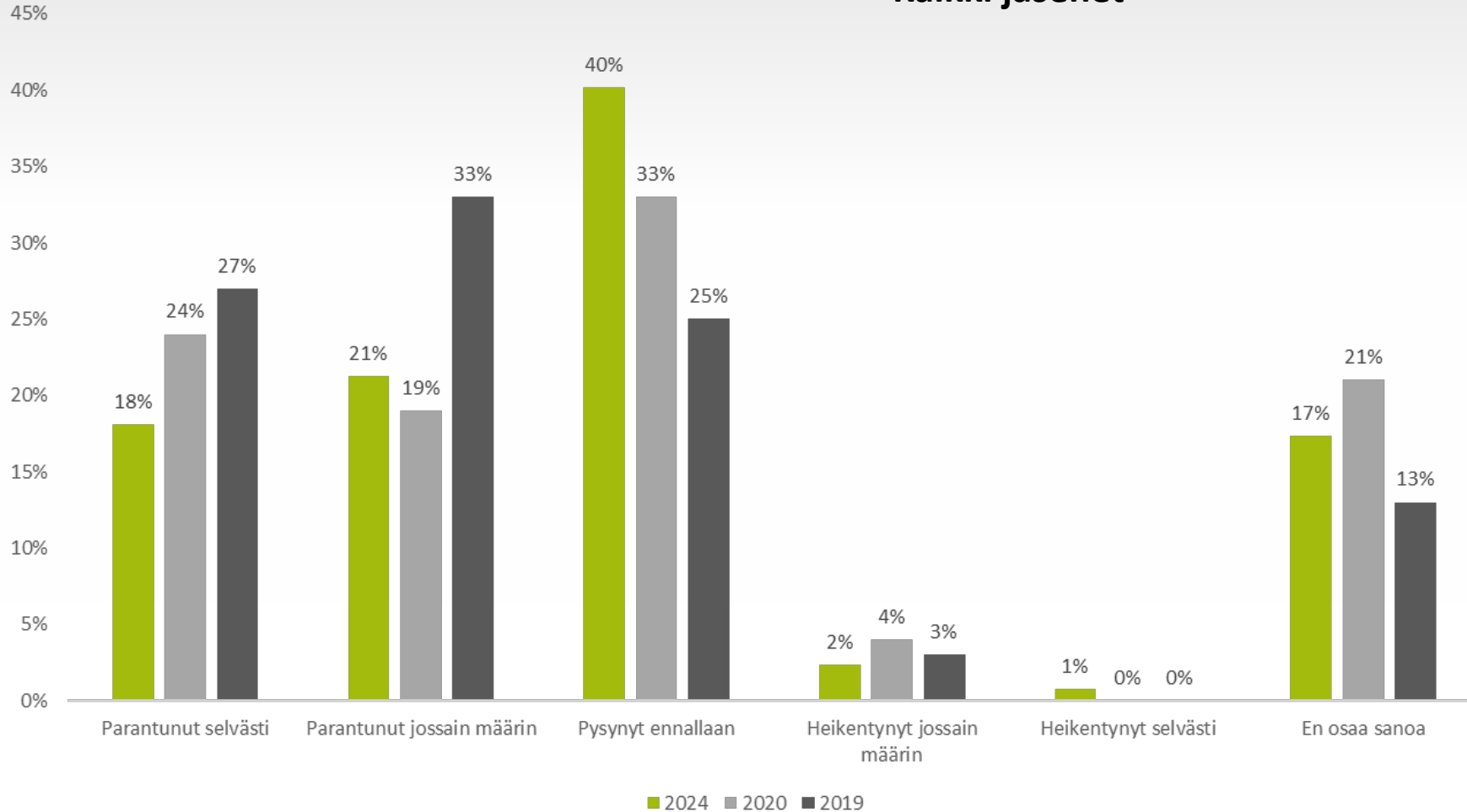


- Puolet Ruotsin jäsenyrityksistä on erittäin tyytyväisiä yhteistyöhön kauppakamarin kanssa.

# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin arviointi 2019-2024

Miten mielikuvasi Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin toiminnasta on kehittynyt viimeisten vuosien aikana?

## Kaikki jäsenet

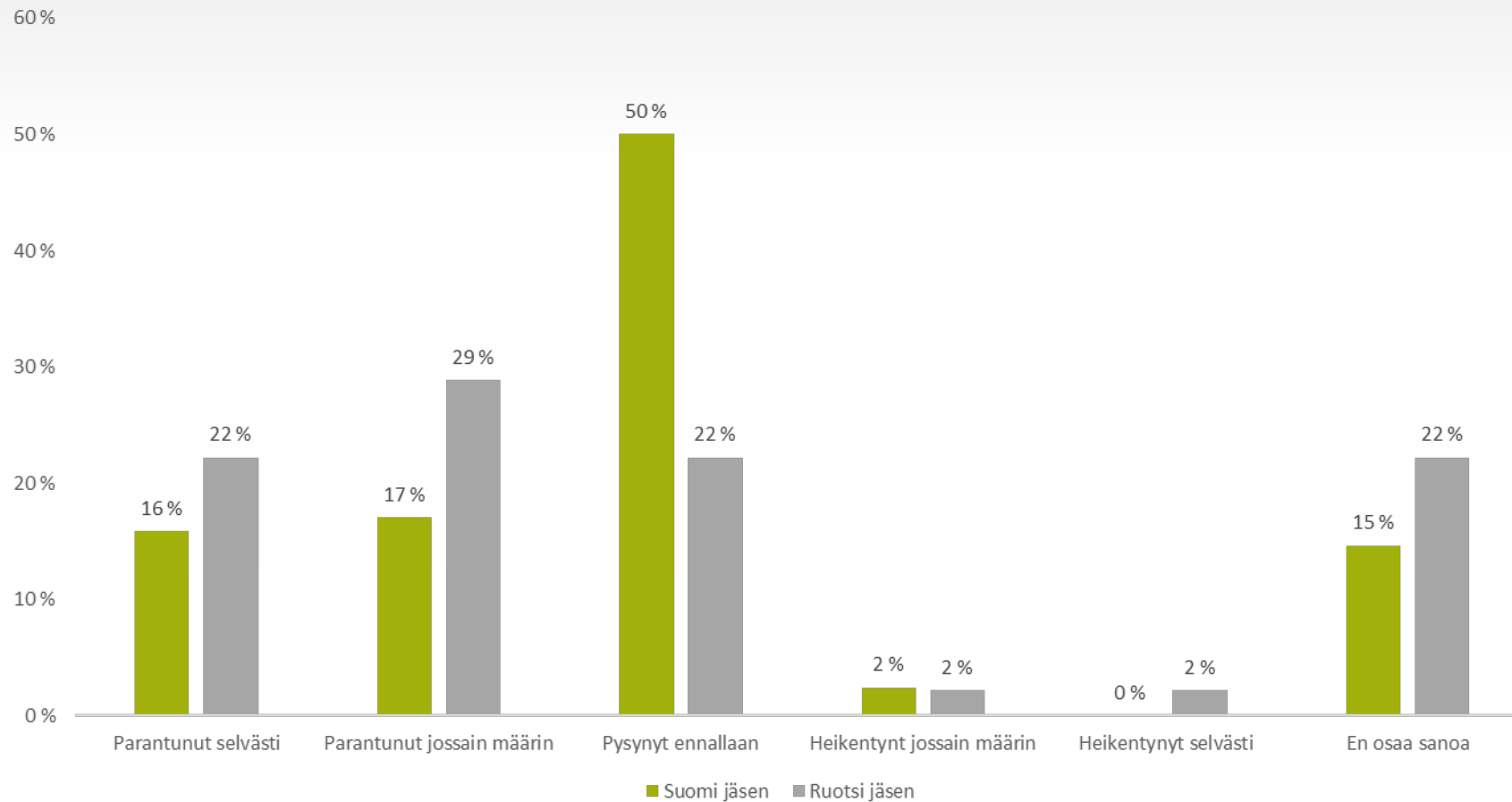


- Lähes 40 % kokee, että kauppakamarin toiminta on parantunut viime vuosina.
- Vain 3 % jäsenistä kokee, että toiminta on heikentynyt.

# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin arviointi 2024

Miten mielikuvasi Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin toiminnasta on kehittynyt viimeisten vuosien aikana?

## Jäsenet

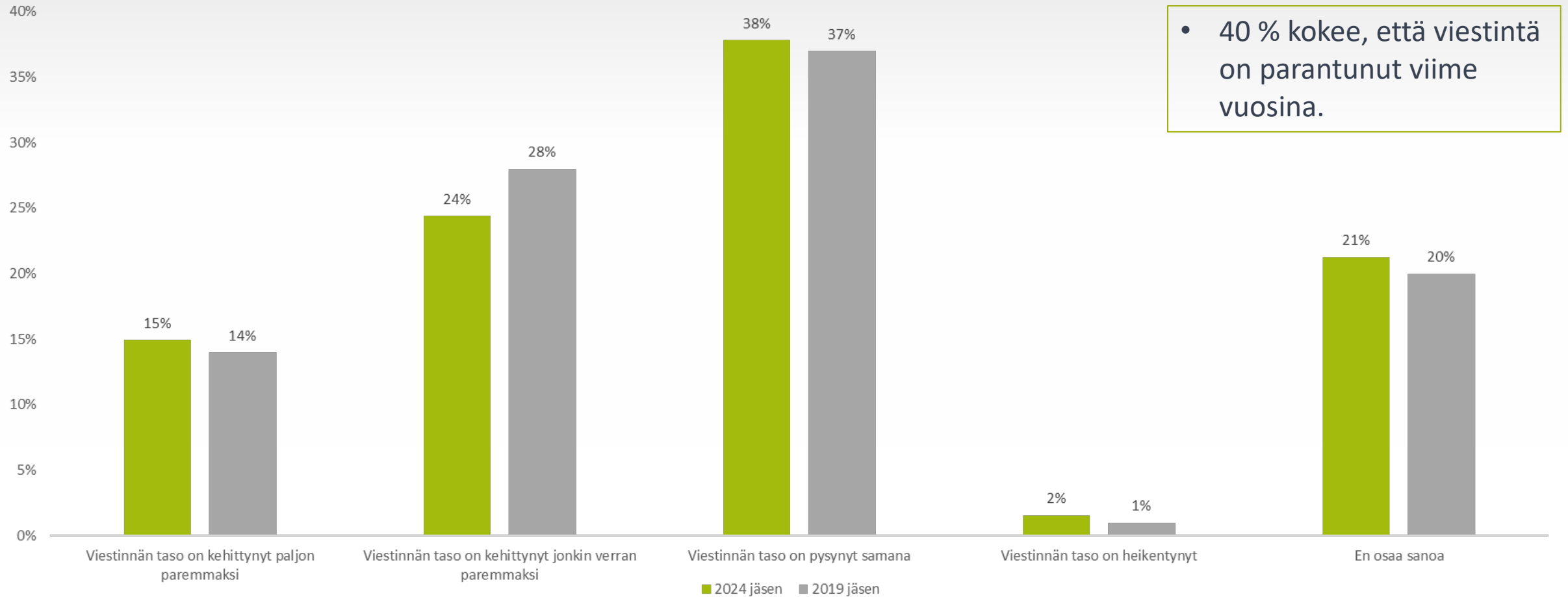


- Puolet ruotsalaisista ja kolmannes suomalaisista jäsenyrityksistä katsoo, että toiminta parantuu.
- Vain 2 % suomalaisista jäsenyrityksistä kokee, että toiminta on heikentynyt. Ruotsin jäsenyrityksistä 4 % kokee, että toiminta on heikentynyt.

# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin arviointi 2019-2024

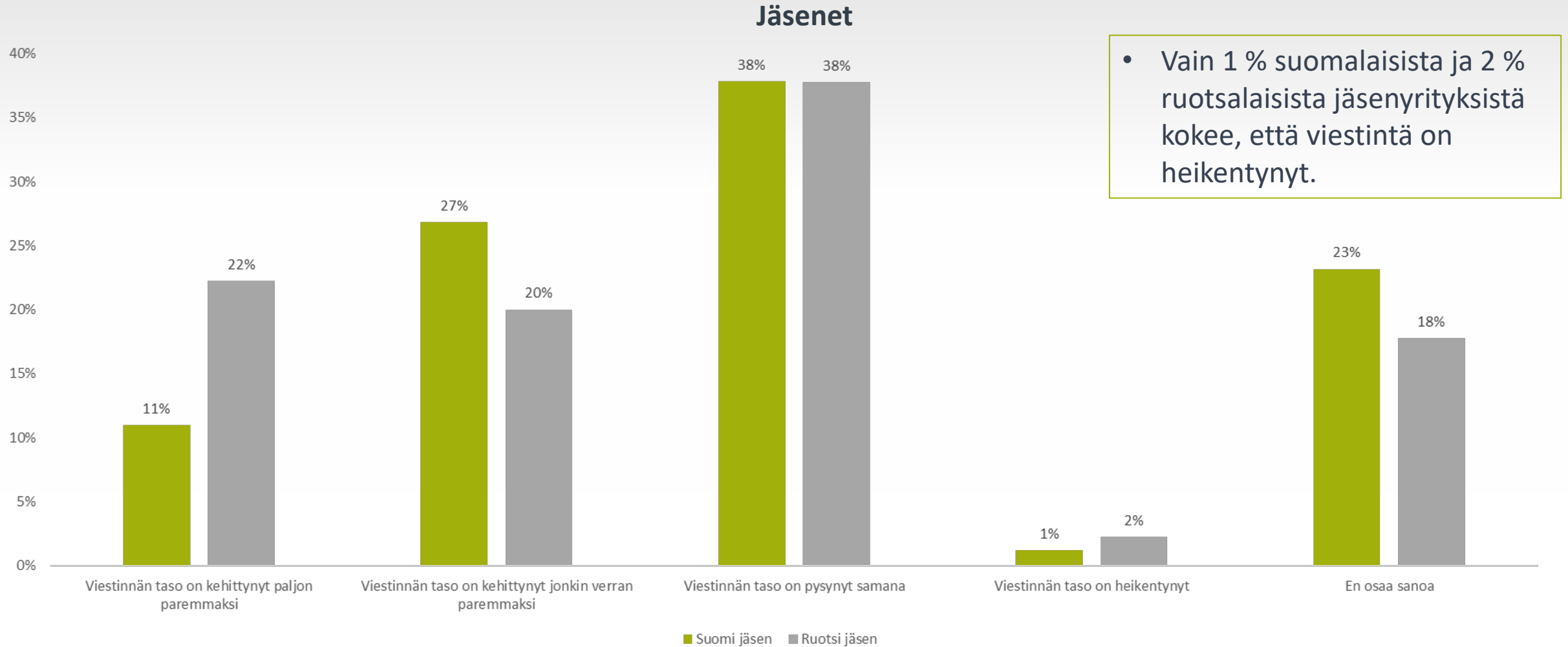
Oletko kokenut, että viestinnän tasossa on tapahtunut muutoksia viimeisen vuoden aikana?

## Kaikki jäsenet



# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin arviointi 2024

Oletko kokenut, että viestinnän tasossa on tapahtunut muutoksia viimeisen vuoden aikana?



# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin arviointi 2024

Miten Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin toimintaa pitäisi mielestäsi kehittää?

## Ruotsi

- Jatkuva liikekumppanien välittäminen esimerkiksi erilaisten aktiviteettien kautta tuntuu hieman vanhanaikaiselta ja ei-niin-modernilta toiminnalta.
- Enemmän sekoitusta digitaalisten ja fyysisten tapaamisten välillä.
- Enemmän seminaareja ilmasto- ja energiasektoreilla.
- Konkreettisempaa apua kauppakamarilta.
- Jatketaan samalla tavalla kuin tähän asti.
- Kauppakamari voisi keskittyä liikekehitykseen eri yritysکوhtaisilla toimialoilla (yksi kerrallaan) ja/tai teemoissa jäsenten relevanssin lisäämiseksi. Minun käsitykseni on, että toiminta keskittyy enemmän poliittiselle tasolle ja painopiste on maiden välisissä suhteissa sen sijaan, että keskityttäisiin konkreettiseen liikekehitykseen, mikäli tavoitteena todella on edistää liiketoimintaa.
- Laajennettua toimintaa - tapahtumia ja verkostoitumistapaamisia.

## Suomi

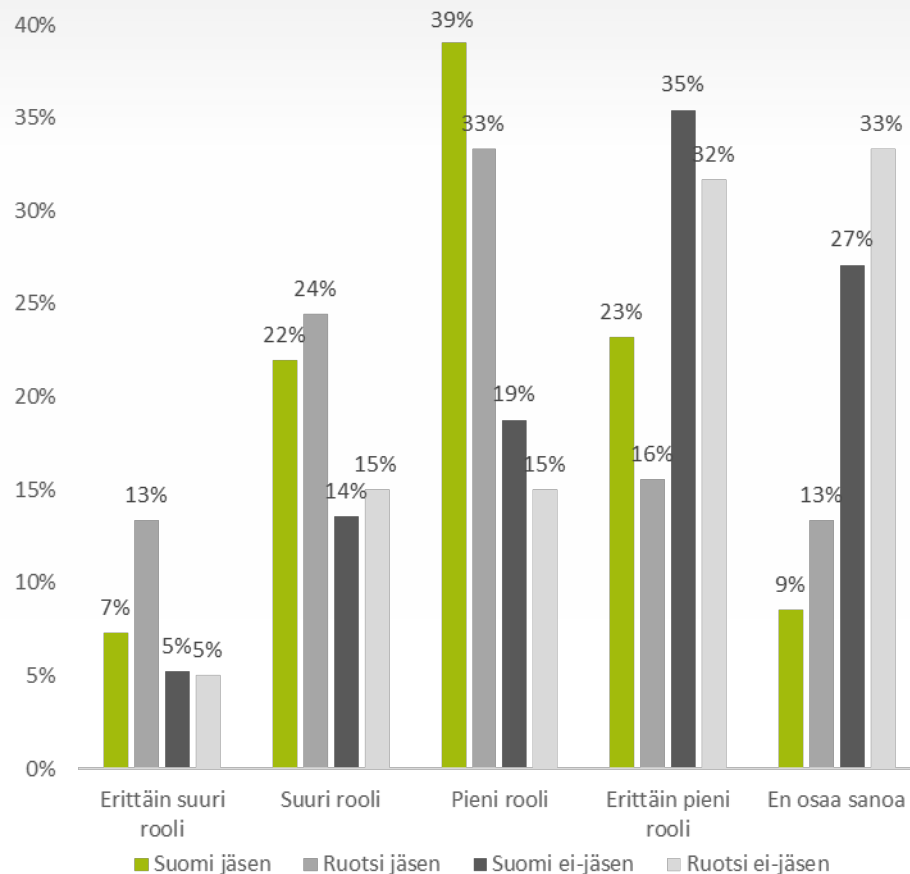
- Toimintaa, joka selkeästi edistää suomalaista vientiä Ruotsiin, tulisi saada suurempaa prioriteettia ja näkyvyyttä.
- Konkreettisempaa tukea pienille yrityksille.
- Jos on hyviä vinkkejä siitä, miten käsitellä sekä taantumaa että sitä tosiasiaa, että Ruotsin kruunu on aliarvostettu suhteessa euroon, niin niitä olisi hyvä tuoda esille, koska ne ovat suurimpia kaupan esteitä tällä hetkellä.
- Mahdollisesti yksilölliset tapaamiset yritysten kanssa voidaksemme keskustella kehitysmahdollisuuksista ja nähdä, miten voimme hyödyntää kontaktejanne, tietoja jne. enemmän.
- Lisääntyvän yhteistyön saavuttamiseksi suomalaisten yrityspalveluorganisaatioiden kanssa voitaisiin harkita lisää aktiviteetteja, kuten tapahtumia tai muita yhteisiä ponnistuksia suomalaisten yritysten viennin tukemiseksi.
- Olemme suhteellisen uusi kauppakamarin jäsen. Olen kokenut viestinnän melko puutteelliseksi ja epäjohdonmukaiseksi tähän mennessä. Esimerkiksi tapahtuma, joka olisi voinut kiinnostaa meitä syksyllä, sai tiedon vähän hankalan reitin kautta viikko ennen tapahtuman alkua, emmekä siten voineet osallistua. Toivon aktiivista ja proaktiivista viestintää.
- Tällä hetkellä toiminta kohtaa yrityksen haasteet kiitettävällä tavalla.
- Enemmän alakohtaista neuvontaa/tukea.
- Älkää pelkästään ohjatko linkkejä asioihin, jotka yrittäjät voivat itse löytää Googlasta, kun he tarvitsevat neuvontaa.

# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin rooli nyt ja tulevaisuudessa

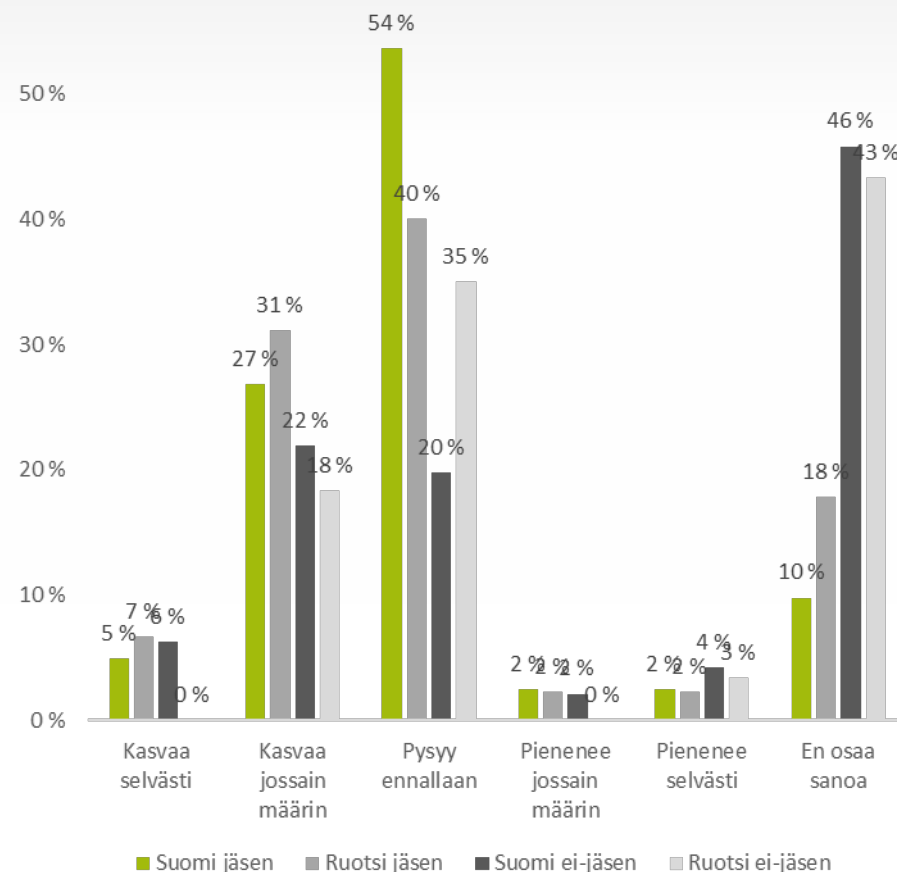
# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin rooli nyt ja tulevaisuudessa

- Kauppakamarin rooli kasvaa tulevaisuudessa. Kauppakamarilla on selvästi potentiaalia vahvistaa asemaansa vienninedistämiskumppanina.

Millaiseksi arvioit Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin roolin organisaationne näkökulmasta vienninedistämiskumppanina tällä hetkellä?



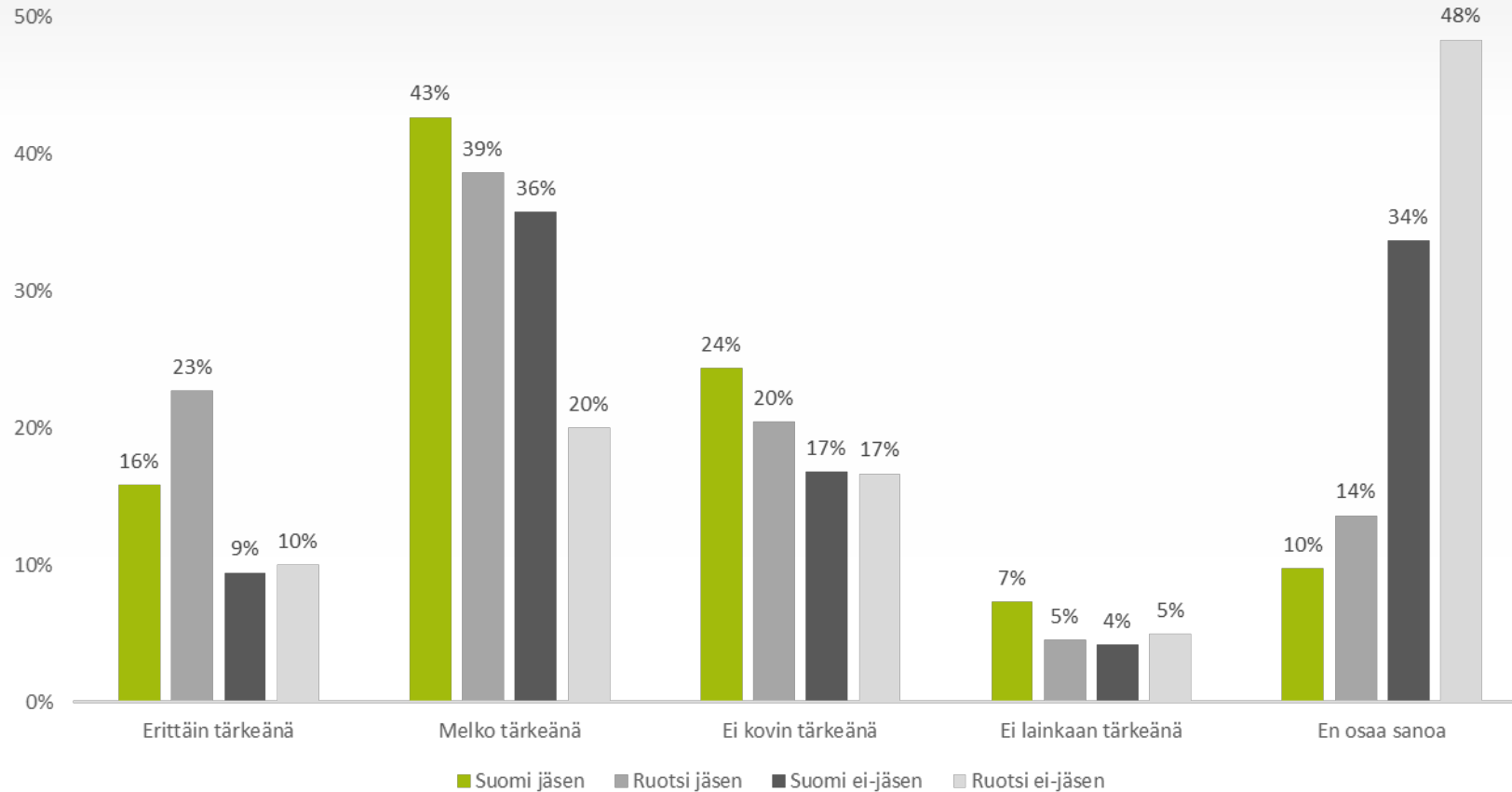
Miten arvioit Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin roolin muuttuvan tulevaisuudessa organisaationne näkökulmasta vienninedistämiskumppanina?





# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin rooli nyt ja tulevaisuudessa

Kuinka tärkeänä toimijana pidät Suomalais-ruotsalaista kauppakamaria apuna menestymiseen Suomen/Ruotsin markkinassa?

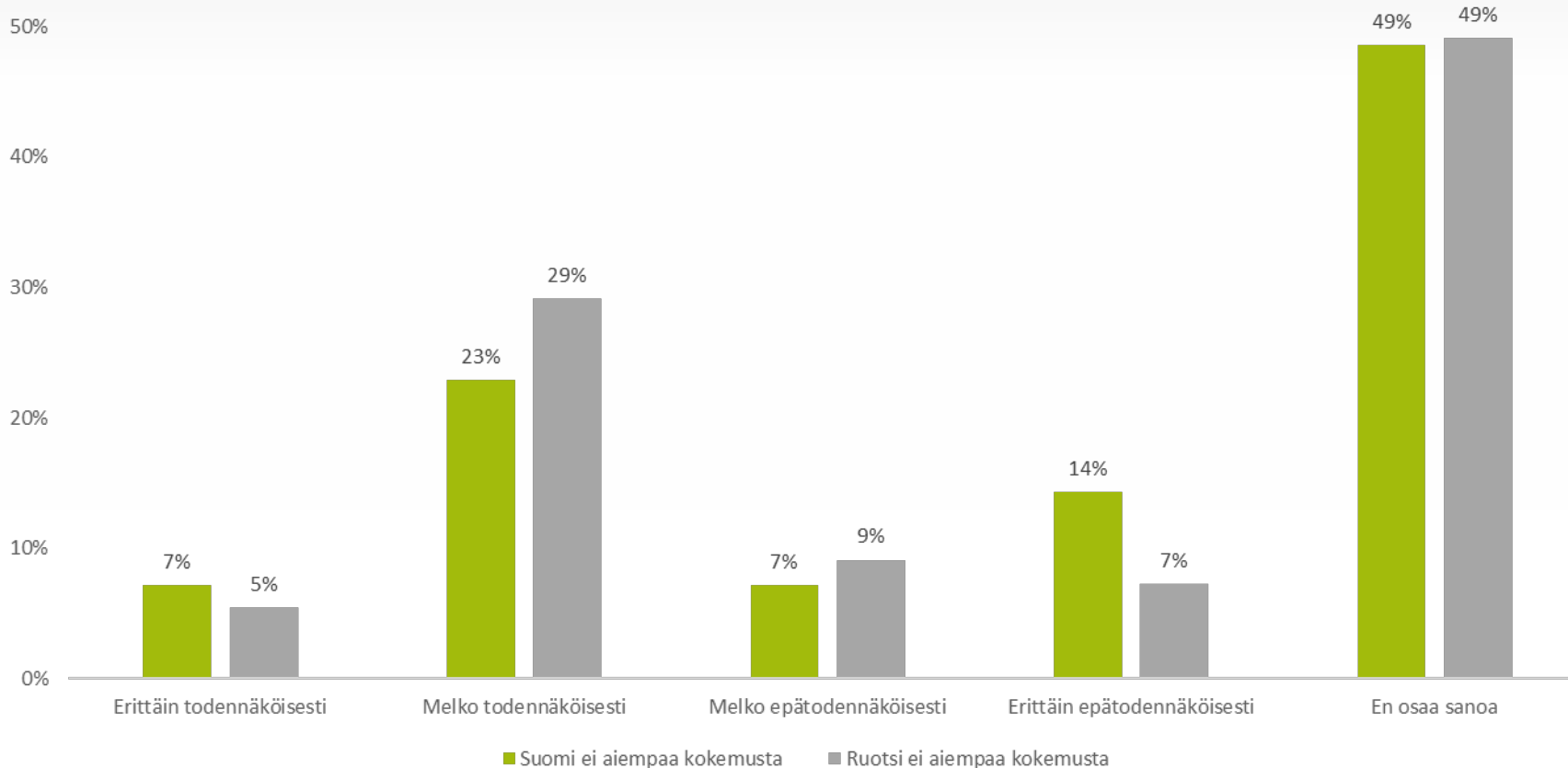


- Noin 60 % suomalaisista ja ruotsalaisista jäsenyrityksistä pitää kauppakamaria tärkeänä kumppanina menestyksen saavuttamisessa.
- Lähes puolet suomalaisista ei-jäsenyrityksistä pitää kauppakamaria tärkeänä kumppanina menestyksen saavuttamisessa Ruotsin markkinoilla.

# Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin rooli nyt ja tulevaisuudessa

Kuinka todennäköisesti aiotte tehdä yhteistyötä Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin kanssa mikäli/kun aloitatte viennin suunnittelun Suomen/Ruotsin markkinoille?

## Ei aiempaa kokemusta

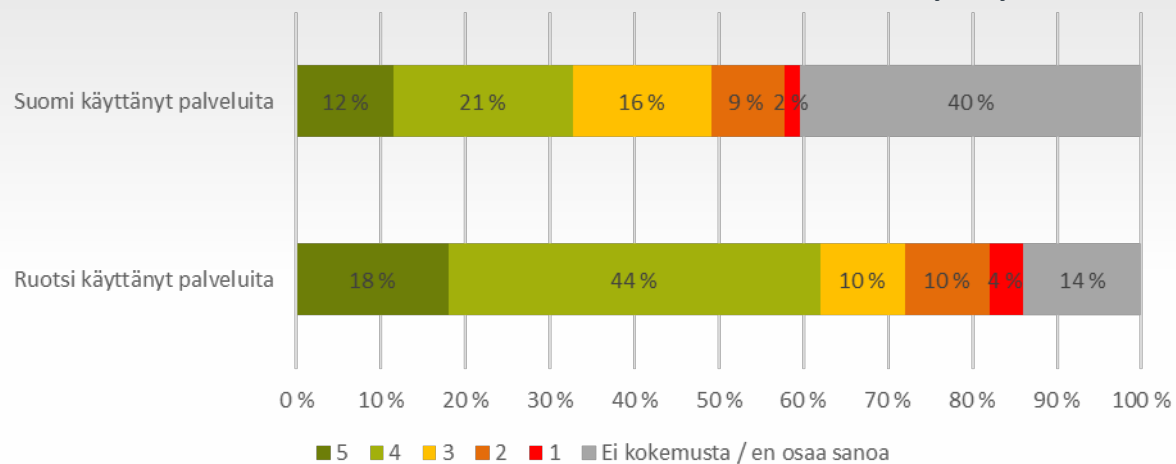


- Noin kolmasosa ei-jäsenyrityksistä molemmissa maissa pitää FinSve:tä tärkeänä kumppanina tulevaisuuden viennin edistämisessä.
- Suomalaisista yrityksistä, jotka ovat ottaneet kantaa, 58 % katsoo, että yhteistyö on mahdollista tulevaisuudessa, kun taas vastaava luku ruotsalaisille yrityksille on 68 % (painotettu tulos).

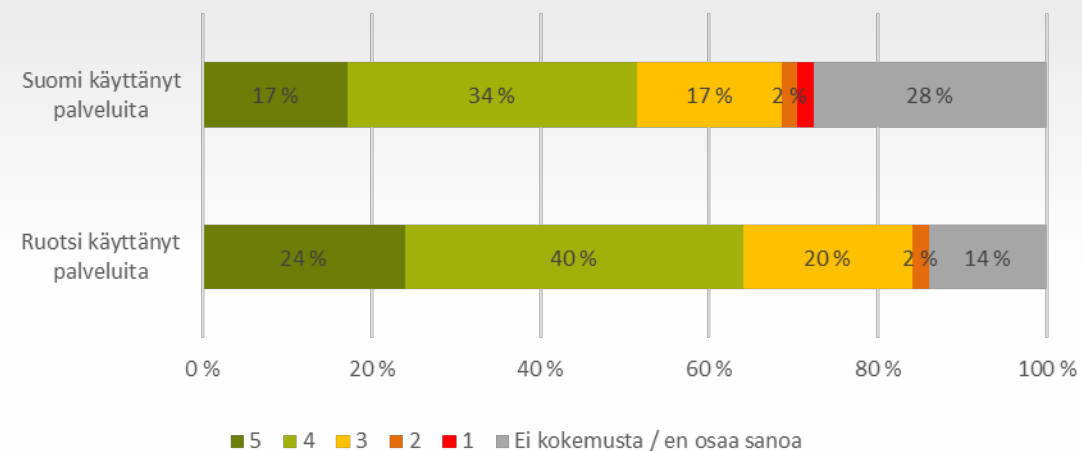
# Lisäanalyysit

# Lisäanalyysit

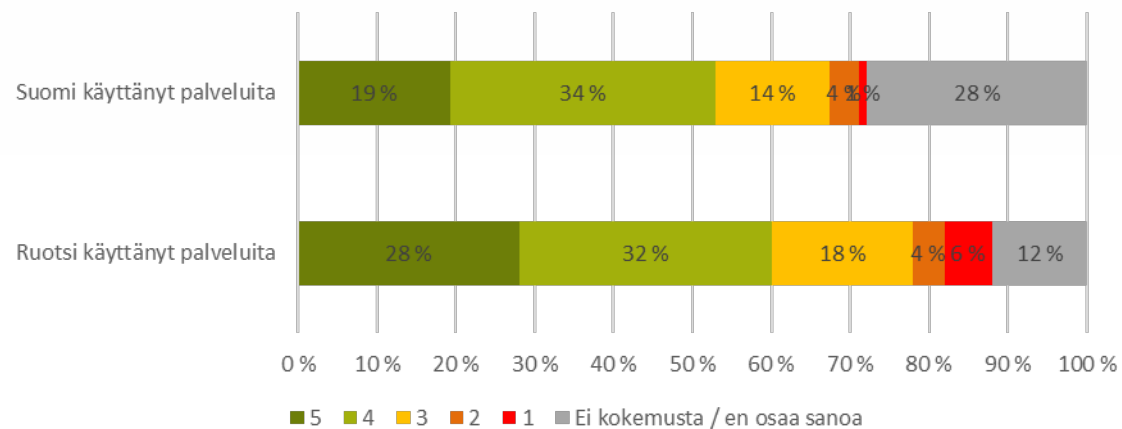
## Uusien asiakassuhteiden ja liiketoimintamahdollisuuksien muodostaminen suomalaisiin/ruotsalaisiin yrityksiin



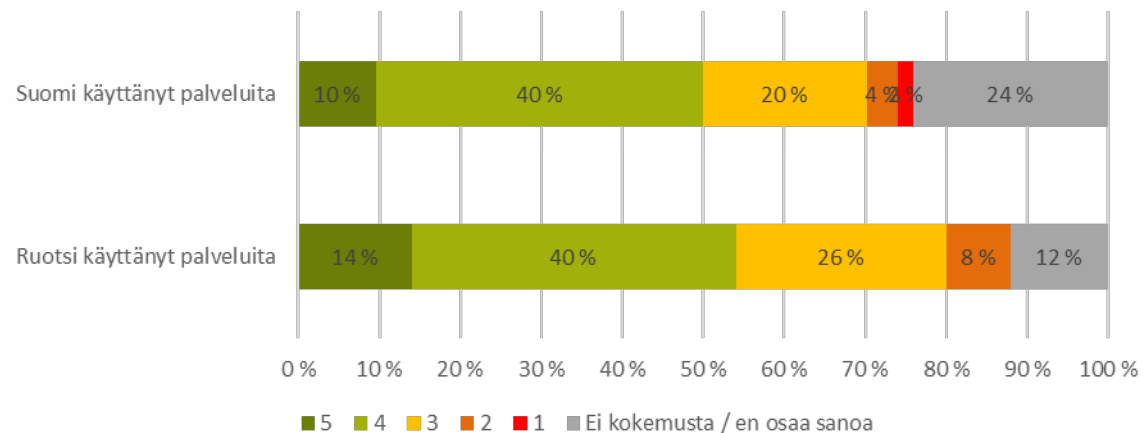
## Kauppakamarin järjestämät seminaarit ja tilaisuudet



## Kauppakamarin kontaktiverkosto ja sen hyödyntämismahdollisuus

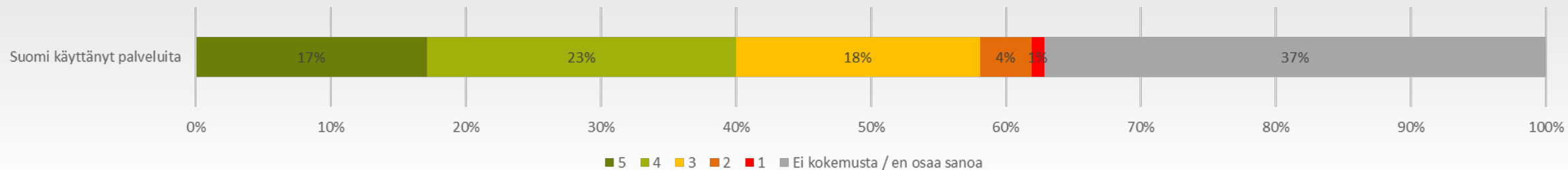


## Jäsenviestintä (Säännöllinen tiedottaminen Suomen/Ruotsin markkinasta)

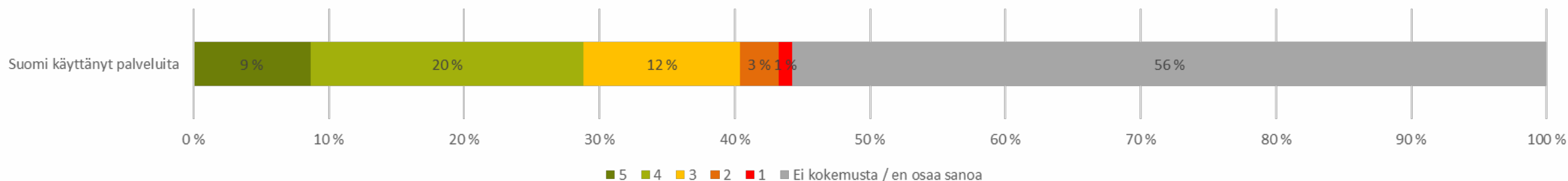


# Lisäanalyysit

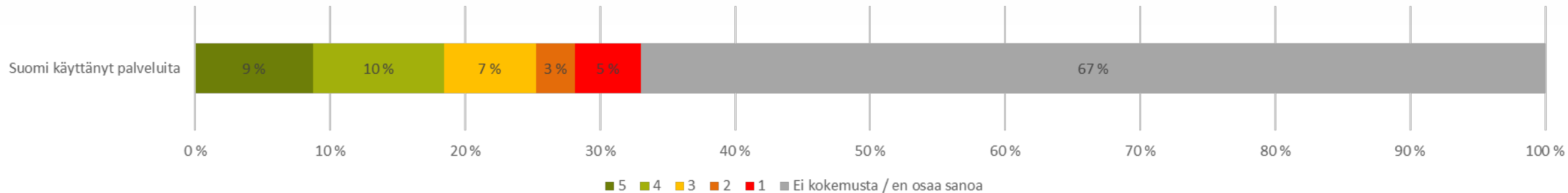
## \*Asiantuntijapalvelut Ruotsin markkinoille etabloitumisessa



## \*Juridinen neuvonta (esim. verotukseen, kirjanpitoon, työlainsäädäntöön tai yrityksen perustamiseen liittyen)



## \*Virtuaalitoimiston perustaminen Ruotsiin

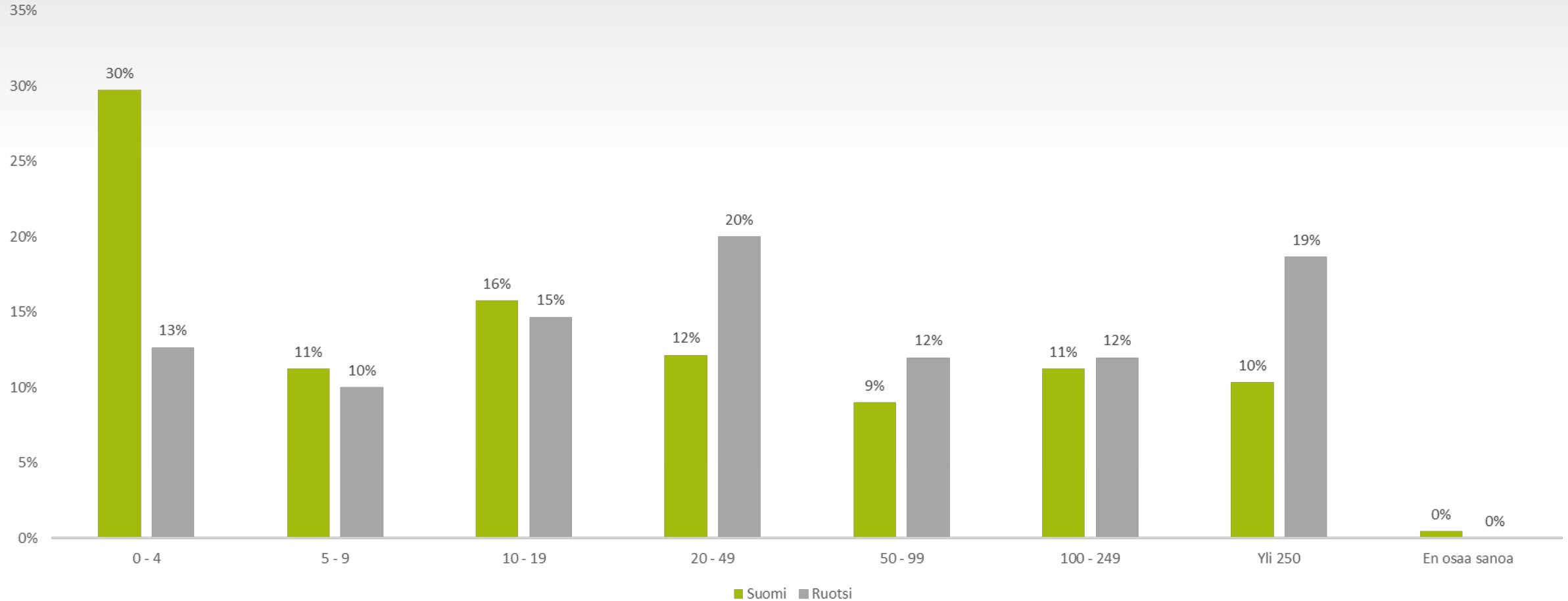


\*Kysytty vain Suomessa

# Vastaajien taustatiedot

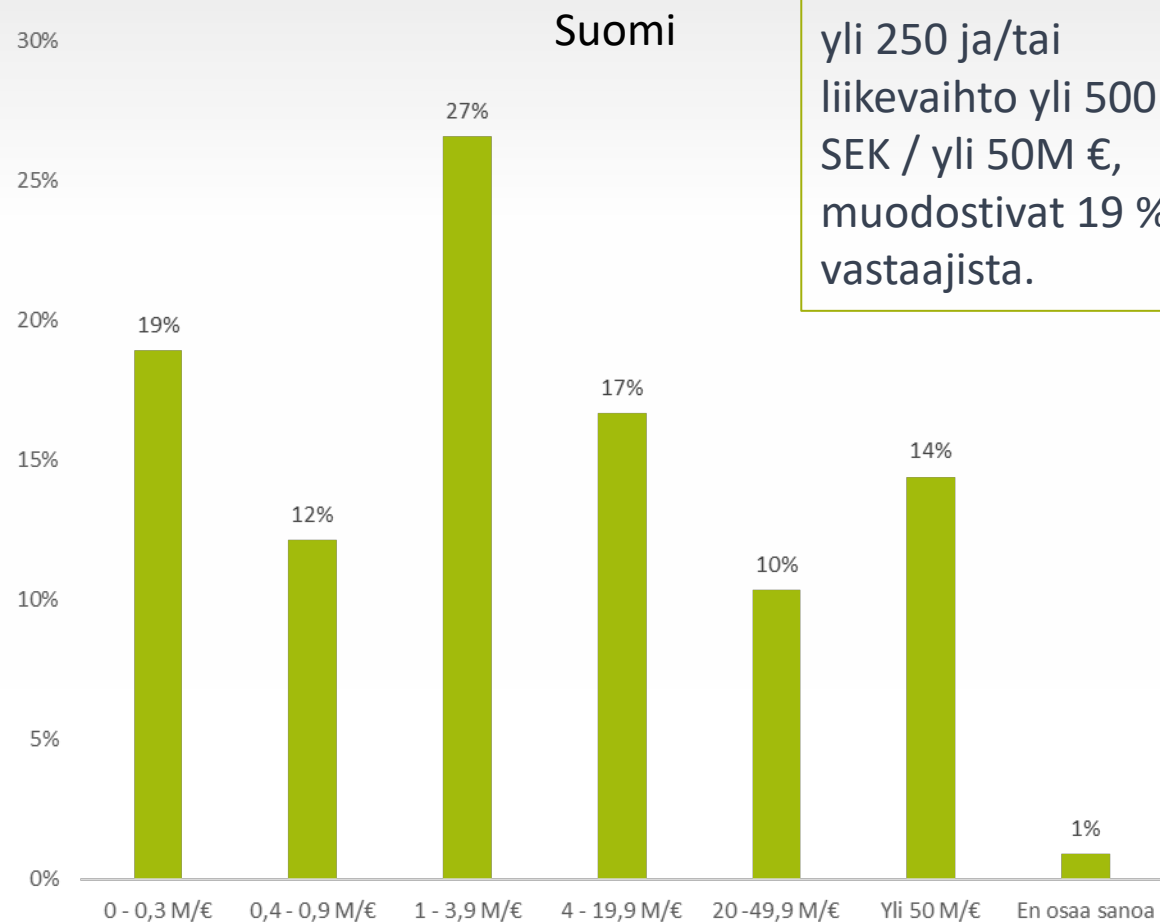
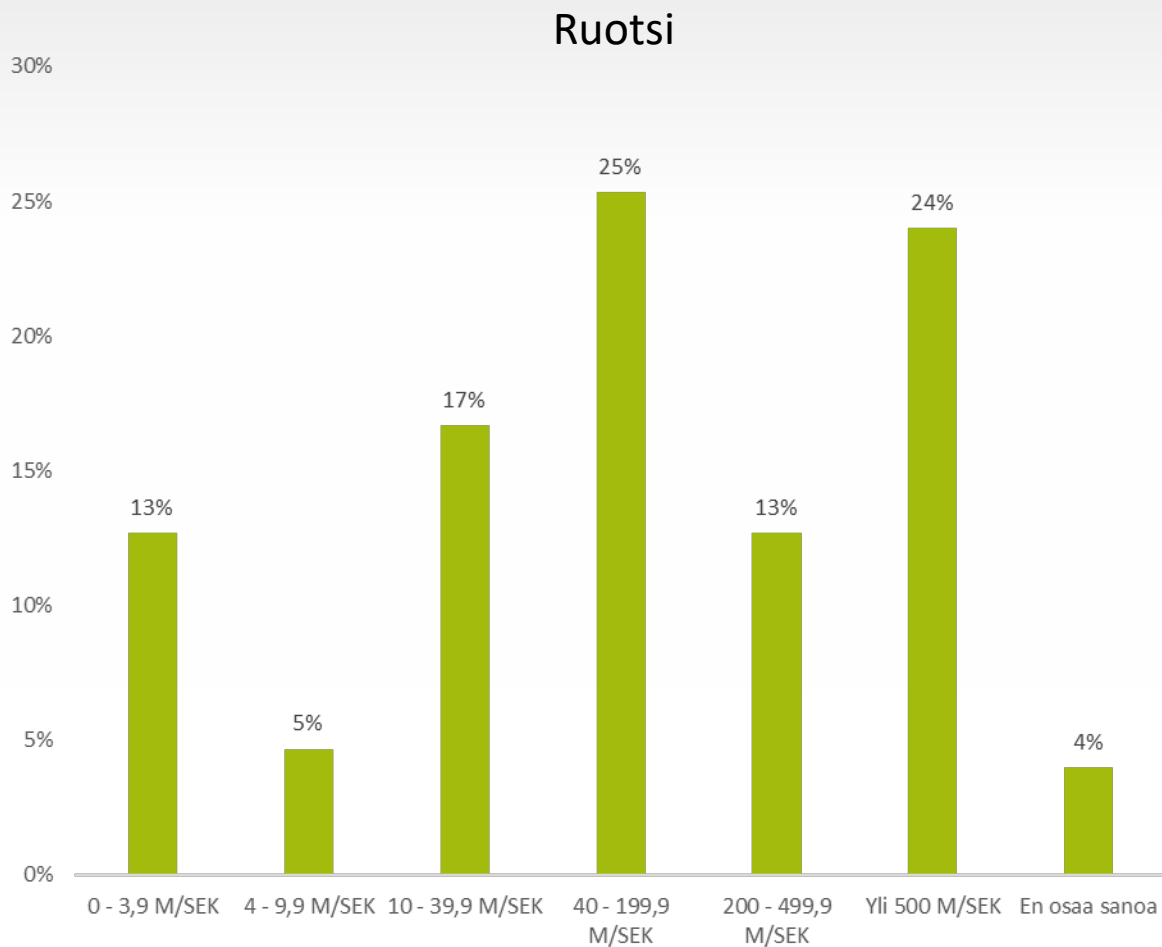
# Vastaajien taustatiedot

Mikä on edustamasi yrityksen henkilökuntamäärä?



# Vastaajien taustatiedot

Mikä on edustamasi yrityksen liikevaihtoluokka?

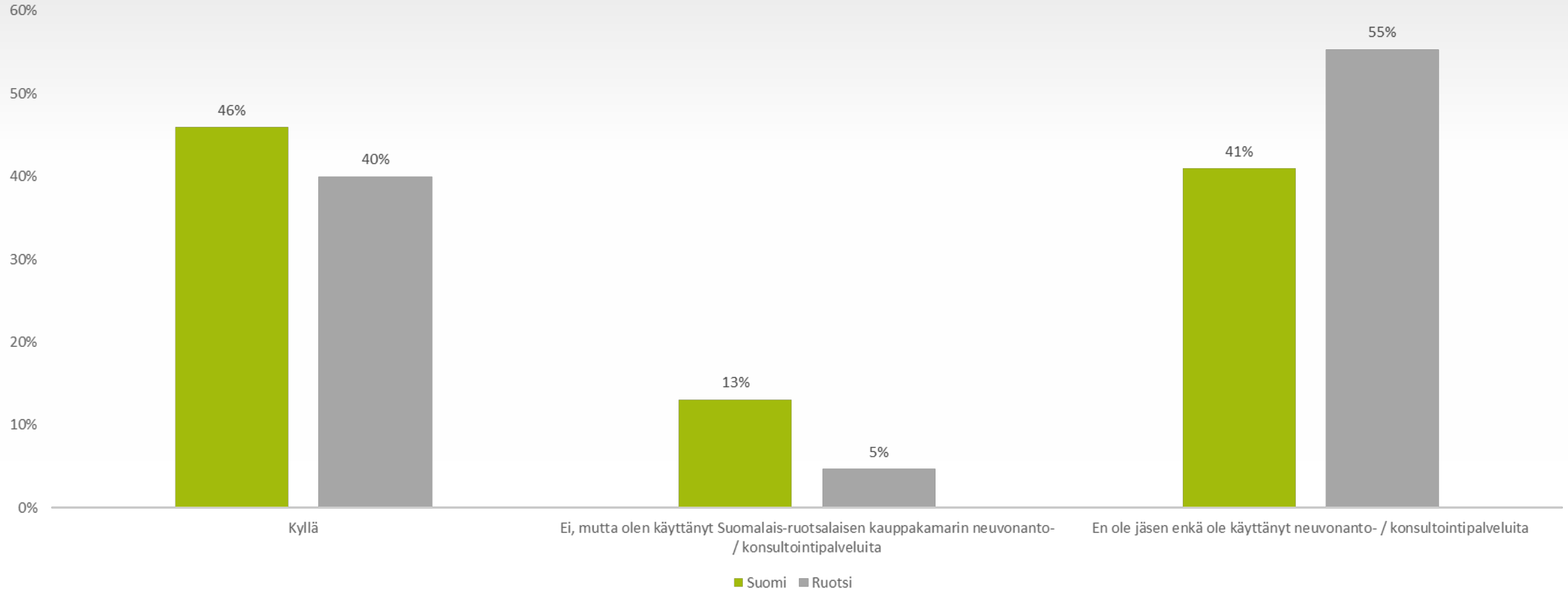


Yritykset, joiden henkilöstömäärä oli yli 250 ja/tai liikevaihto yli 500M SEK / yli 50M €, muodostivat 19 % vastaajista.



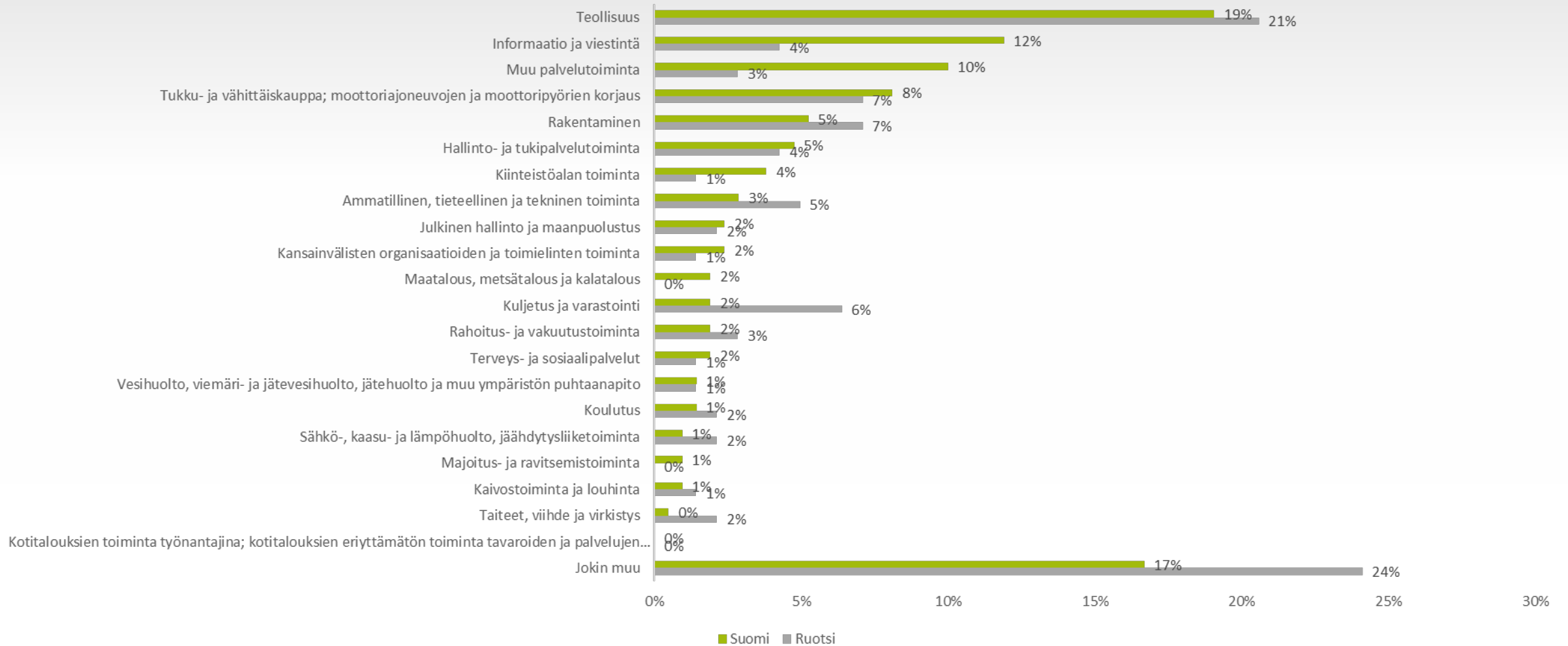
# Vastaajien taustatiedot

Onko yrityksesi Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin jäsen?



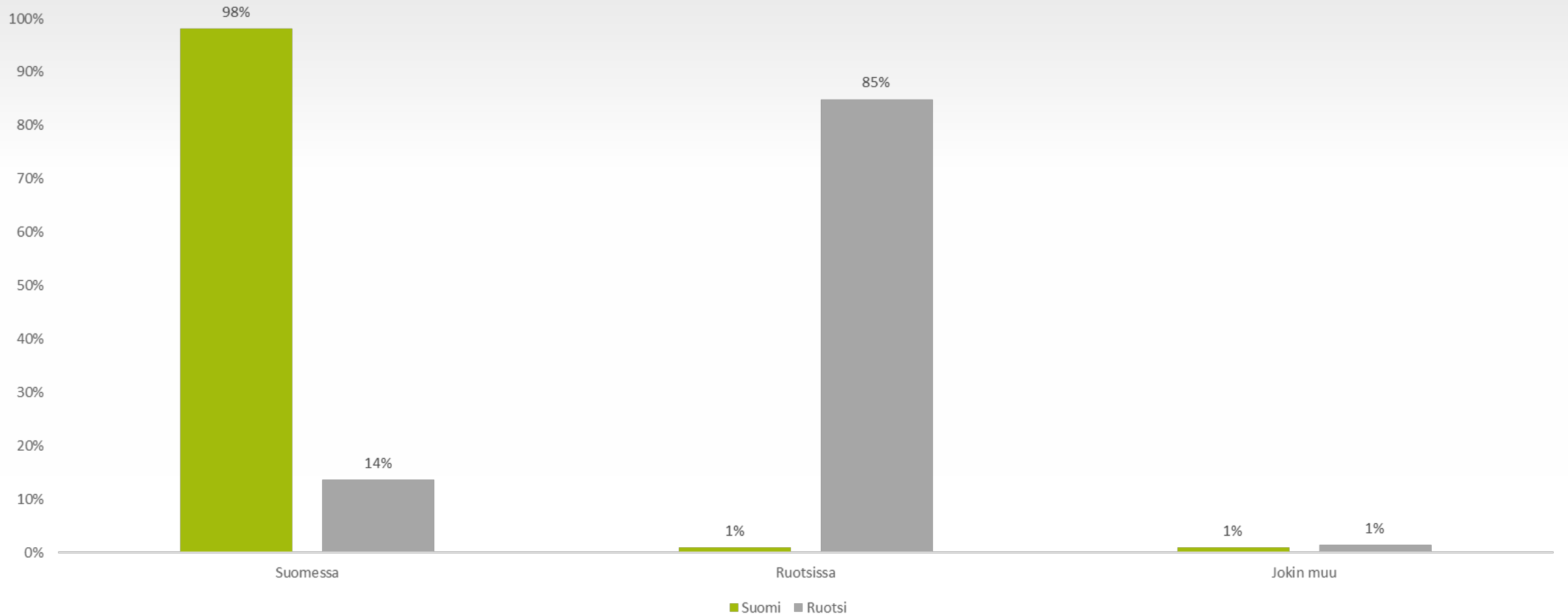
# Vastaajien taustatiedot

Mikä on edustamasi yrityksen toimiala?



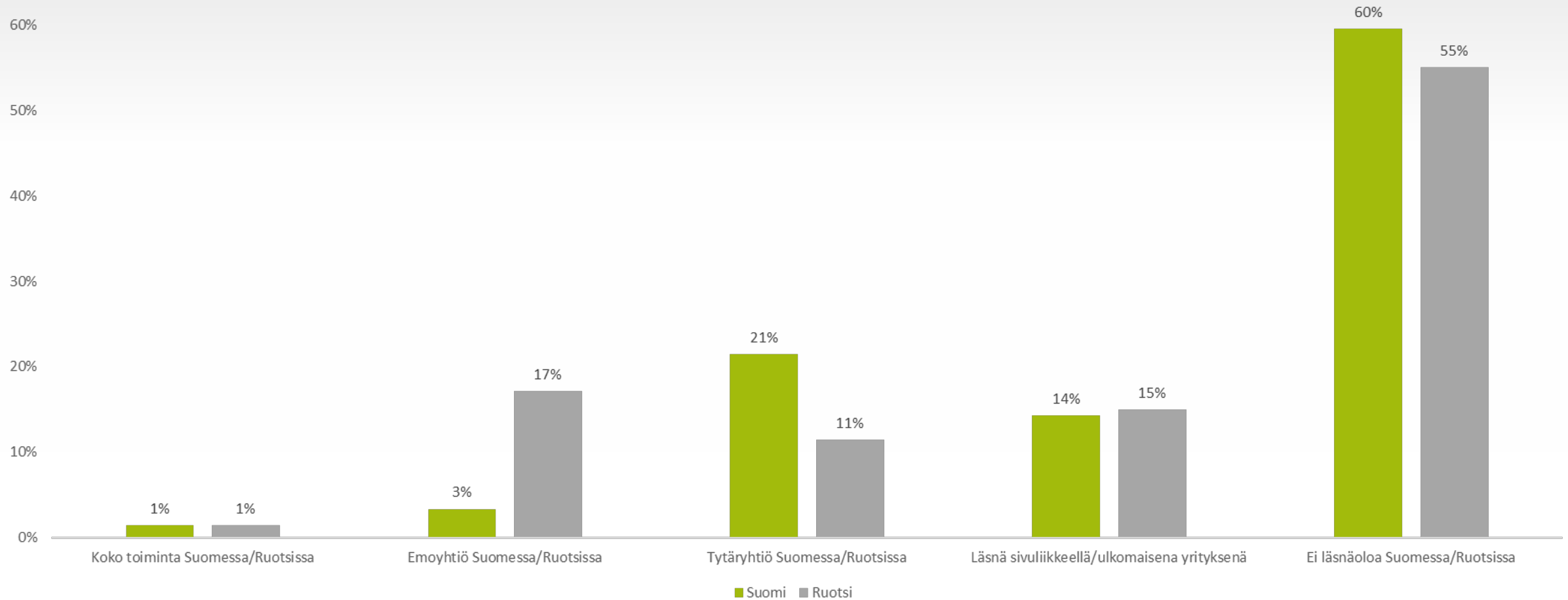
# Respondenternas bakgrundsuppgifter

Sijaitseko edustamasi yrityksen päätoimipiste:



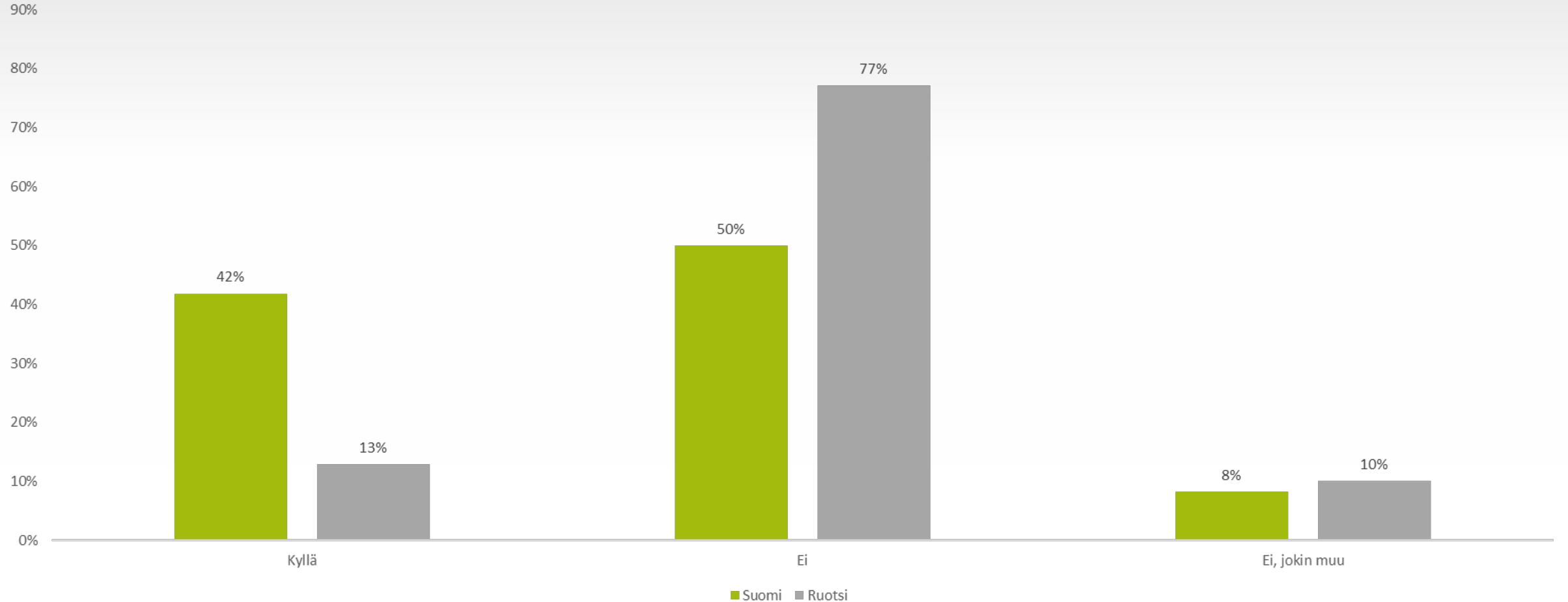
# Vastaajien taustatiedot

Minkälainen on edustamasi yrityksen läsnäolo Suomessa/Ruotsissa:



# Vastaajien taustatiedot

Ruotsi/Suomi on yrityksemme tärkein vientimarkkina



@ ValueClinic  
Value  
Research



**Teemu Rennola, CEO**  
teemu.rennola@valueclinic.fi  
+358 50 564 1984

**Jouni Tuominen, Commercial Director**  
jouni.tuominen@valueclinic.fi  
+358 40 7686 446

**Juha Laiho, Sales Manager**  
juha.laiho@valuclinic.fi  
+358 44 978 4298