

En tiomiljonersmarknad på andra sidan viken

ARTIKELN PUBLICERADES I TIDNINGEN KAUPPAPOLITIIKKA NR 2, 2017.

Skriven av Kjell Skoglund Översättning: Martin von Pfaler

För finländska företag med siktet inställt på den internationella marknaden är det en fördel att söka avstamp i Sverige. Landets ekonomiska tillväxt har redan länge legat i Europaligans topp och den starka inhemska efterfrågan garanterar att det finns en efterfrågan på produkter och tjänster av god kvalitet.

Sverige är idag en klart större marknad än Finland och de övriga nordiska länderna. Invånarantalet har vuxit stadigt under de senaste decennierna, inte minst på grund av en omfattande invandring. Sveriges befolkning smängd översteg i januari 2017 för första gången tiomiljonersgränsen.

Ofta hör man att ett företag som når framgång på den svenska marknaden även klarar sig bra på andra marknader. Det stämmer, särskilt om man i förväg ser till att ta hänsyn till det som är viktigt.

En annan, ofta upprepad kommentar är att Sverige alltid reser sig ur kriser och svackor snabbare än till exempel Finland. Även det verkar stämma. Efter den kollaps som orsakades av finanskrisen har vår granne i väst fått njuta av en långvarig och stark ekonomisk tillväxt, driven i synnerhet av den inhemska konsumtionen. Själva försöker vi glädja oss åt de första tecknen på tillväxt i statistiken.

Det finns alltså en efterfrågan på bra produkter och tjänster från Finland på marknaden i vårt grannland. Kvaliteten är viktig, eftersom kraven ligger på en något högre nivå än i Finland. Samtidigt lönar det sig att fila på säljargumenten. Konkurrensen på den svenska marknaden är hård och svenskarna själva är duktiga på försäljning och marknadsföring. Hjälp finns att få bland annat genom Team Finlandnätverket.

I Stockholm och i de största städerna tar man sig fram på engelska. Kunskaperna i svenska kommer till nytta

särskilt i norra Sverige med sina stora industri- och gruvanläggningar. Ett av de största projekten i Norden är flytten av Kiruna centrum några kilometer bort på grund av gruvdriften. Ett motsvarande projekt löper i Gällivare, där en stor del av stadens bostadshus och offentliga byggnader flyttas till ett nytt centrum. Företag i norra Finland borde vara särskilt intresserade av att delta i de offentliga upphandlingarna.

Företagen har insett betydelsen av nordiskt samarbete och en gemensam marknad och gått snabbare fram än länderna själva med sina politiska beslutsfattare. Mellan de nordiska länderna finns fortfarande överraskande många administrativa hinder kvar när det gäller medborgarnas och företagets verksamhet och rörlighet över gränserna. Norden var föregångare när det gäller regional integration för 50 år sedan, när den nordiska passunionen grundades. Efter det har en stor del av initiativen runnit ut i sanden medan byråkratin tilltagit.

Mycket återstår med andra ord att göra. Standarder och lagstiftning behöver anpassas till varandra för att nå största möjliga synergier länderna emellan. Det är uppenbart varför de administrativa hindren mellan de nordiska länderna bör rivas just nu. Frihandeln befinner sig i motvind i den nya tidsåldern av protektionism och EU:s integration tar en tvångsmässig timeout på grund av Brexit.

Sveriges ekonomi växte förra året med cirka tre procent och den takten ser ut att behållas även detta år. En välmående granne är för Finlands del någonting oerhört positivt och finländska företag bör dra största möjliga nytta av de möjligheter som erbjuds i Sverige. Med hjälp av den erfarenhet som förvärvas i Sverige är det lätt att ta avstamp mot den globala marknaden.