



FinSve – Marknadsundersökning

01/2024



Innehåll

03 Bakgrundsinformation

05 Läget på Finlands/Sveriges exportmarknader

10 Finsk-svenska handelskammarens tjänster

15 Utvärdering av Finsk-svenska handelskammaren

23 Finsk-svenska handelskammarens roll nu och i framtiden

27 Ytterligare analyser

30 Respondenternas bakgrundsuppgifter

Bakgrundsinformation

Bakgrundsinformation

En enkätundersökning genomfördes under 12/2023 – 01/2024 i form av två elektroniska enkäter i huvudsak till SME-företag: en riktad till finländska företag om den svenska exportmarknaden och en riktad till svenska företag om den finska exportmarknaden. Dessutom innehöll enkäterna frågor om tjänsterna, verksamheten och den finsk-svenska handelskammarens roll i framtiden.

Totalt svarade 372 företagsledare på enkäten: 222 i Finland och 150 i Sverige (ca. 16 %).

FIN	
Totalt	222
Medlemmar	102 (Guldmedlemmar=7)
SME-Företag	187

SVE	
Totalt	150
Medlemmar	60 (Guldmedlemmar=9)
SME-Företag	107

Marknadsundersökningens huvudsakliga mål:

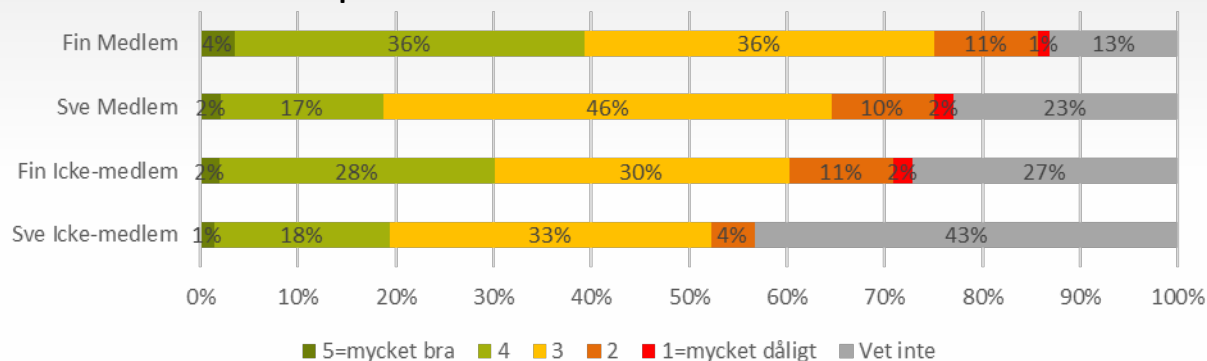
- Hurdana planer företag har för den finska/svenska marknaden
- Hurdana tjänster och hjälp företag behöver för att lyckas i Finland/Sverige
- Handelskammarens roll nu och i framtiden

Läget på Finlands/Sveriges exportmarknader

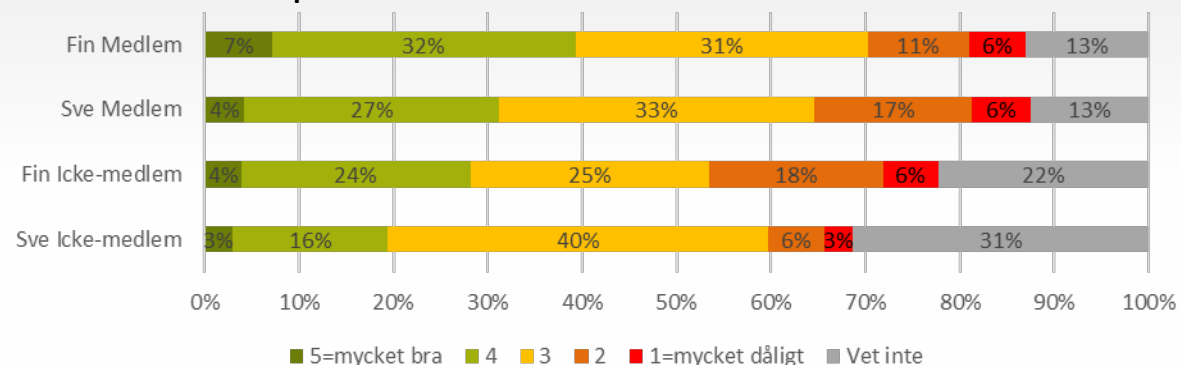
Läget på Finlands/Sveriges exportmarknader

Hur uppfattar du läget på Finlands/Sveriges exportmarknader för närvarande på skalan 1–5 (5=mycket bra, 1=mycket dåligt)?

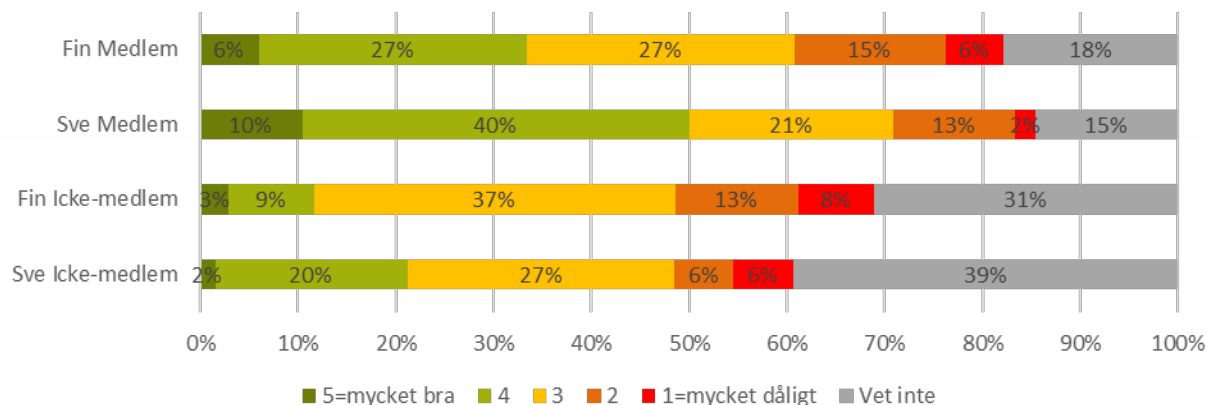
Min uppfattning om läget på Finlands/Sveriges exportmarknader i allmänhet är



Min uppfattning om läget på Finlands/Sveriges exportmarknader inom min bransch är



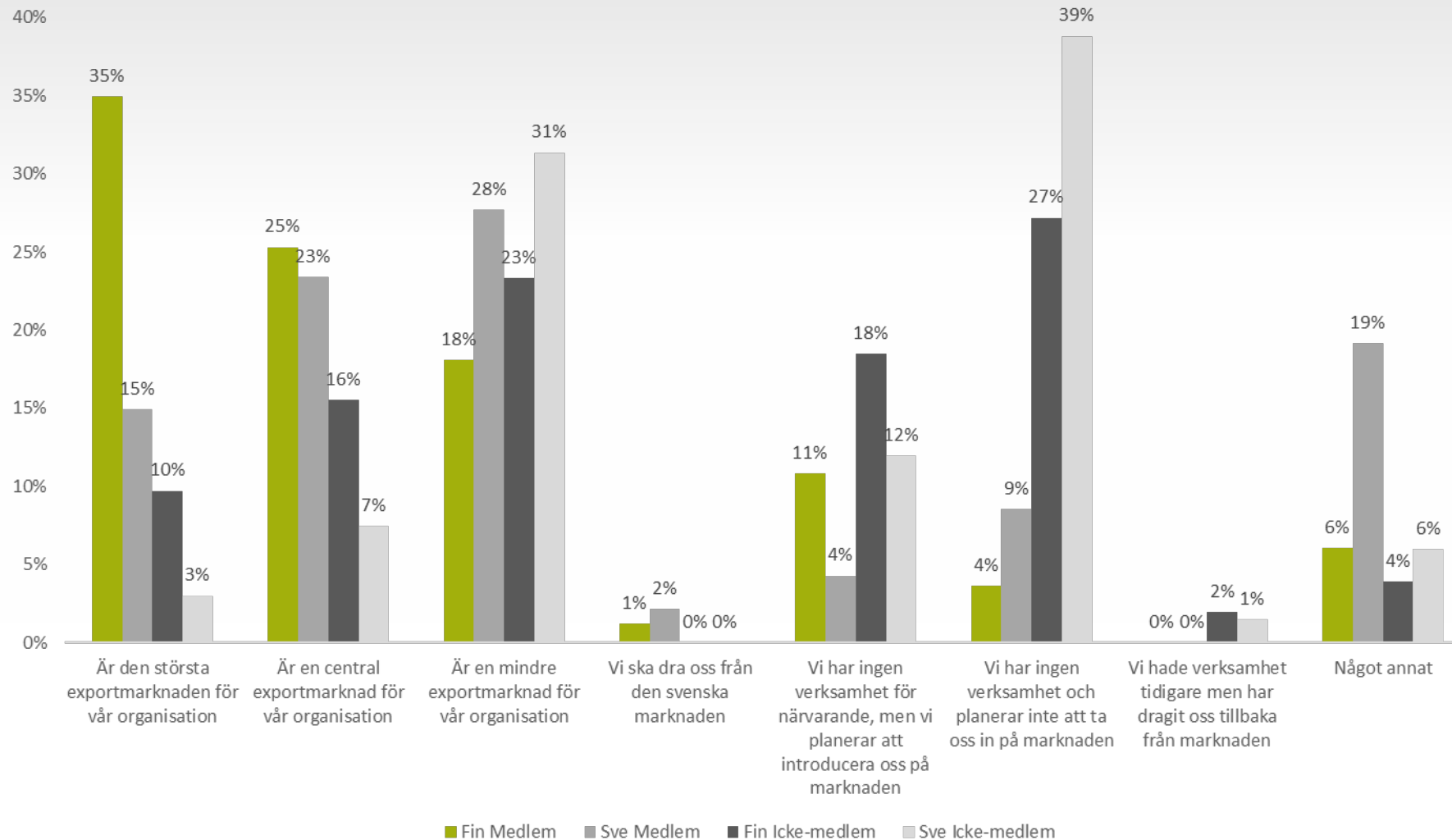
Min uppfattning om läget för min organisation i Finland/Sverige är



- De finska företagen har en mer positiv bild av den svenska exportmarknaden än de svenska företagen har av den finska exportmarknaden.
- Branschvis är skillnaden mellan medlemmarna jämnare, men organisationsvis har de svenska medlemmarna en mer positiv bild.

Läget på Finlands/Sveriges exportmarknader

Hur ser läget för din organisations export ut i Finland/Sverige för närvarande?

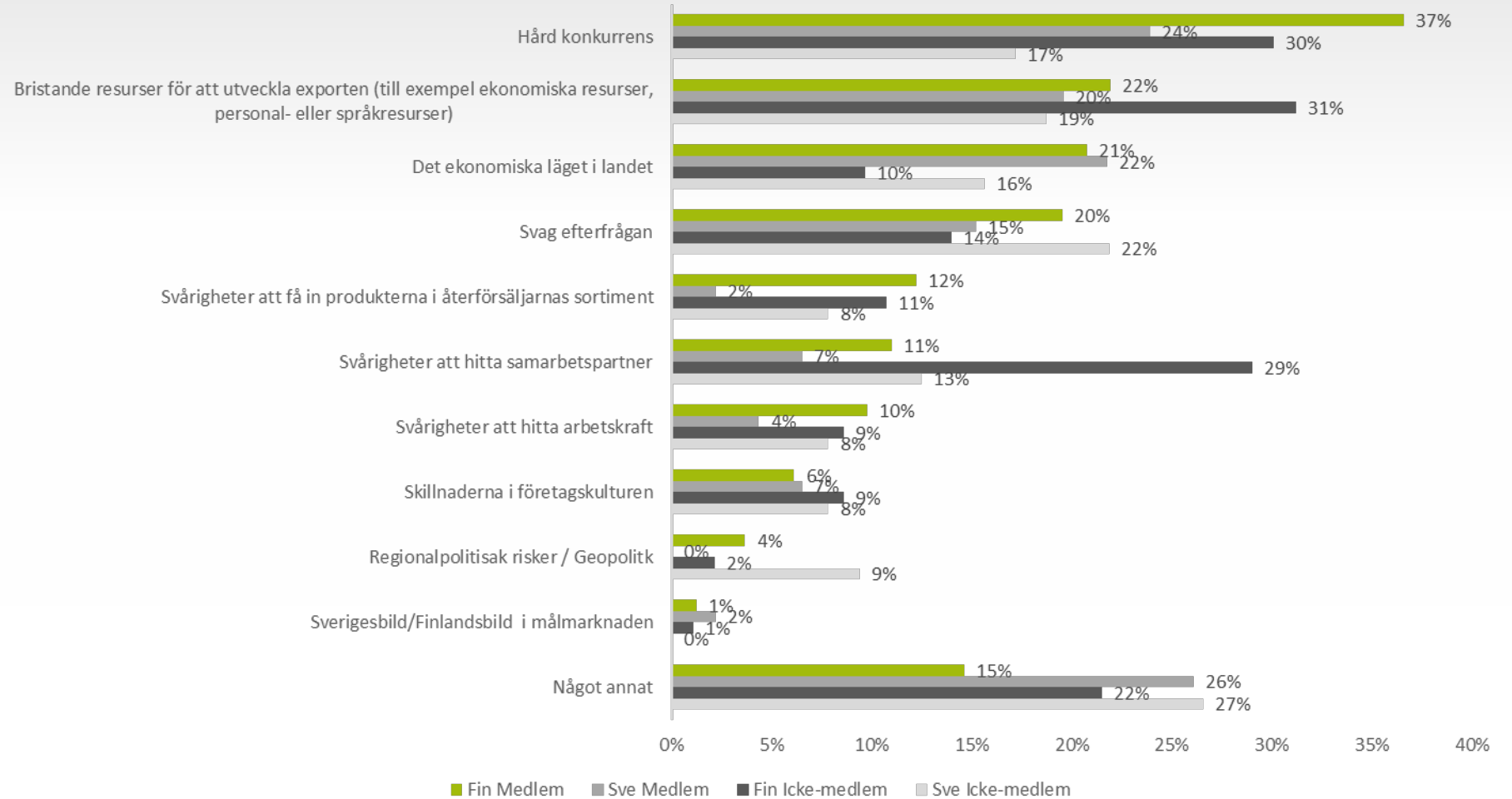


- Över en tredjedel av de finska medlemsföretagen anser att Sverige är deras största exportmarknad.
- Av de svenska icke-medlemsföretagen har 39% ingen verksamhet eller plan att påbörja verksamhet på den finska marknaden.

Läget på Finlands/Sveriges exportmarknader

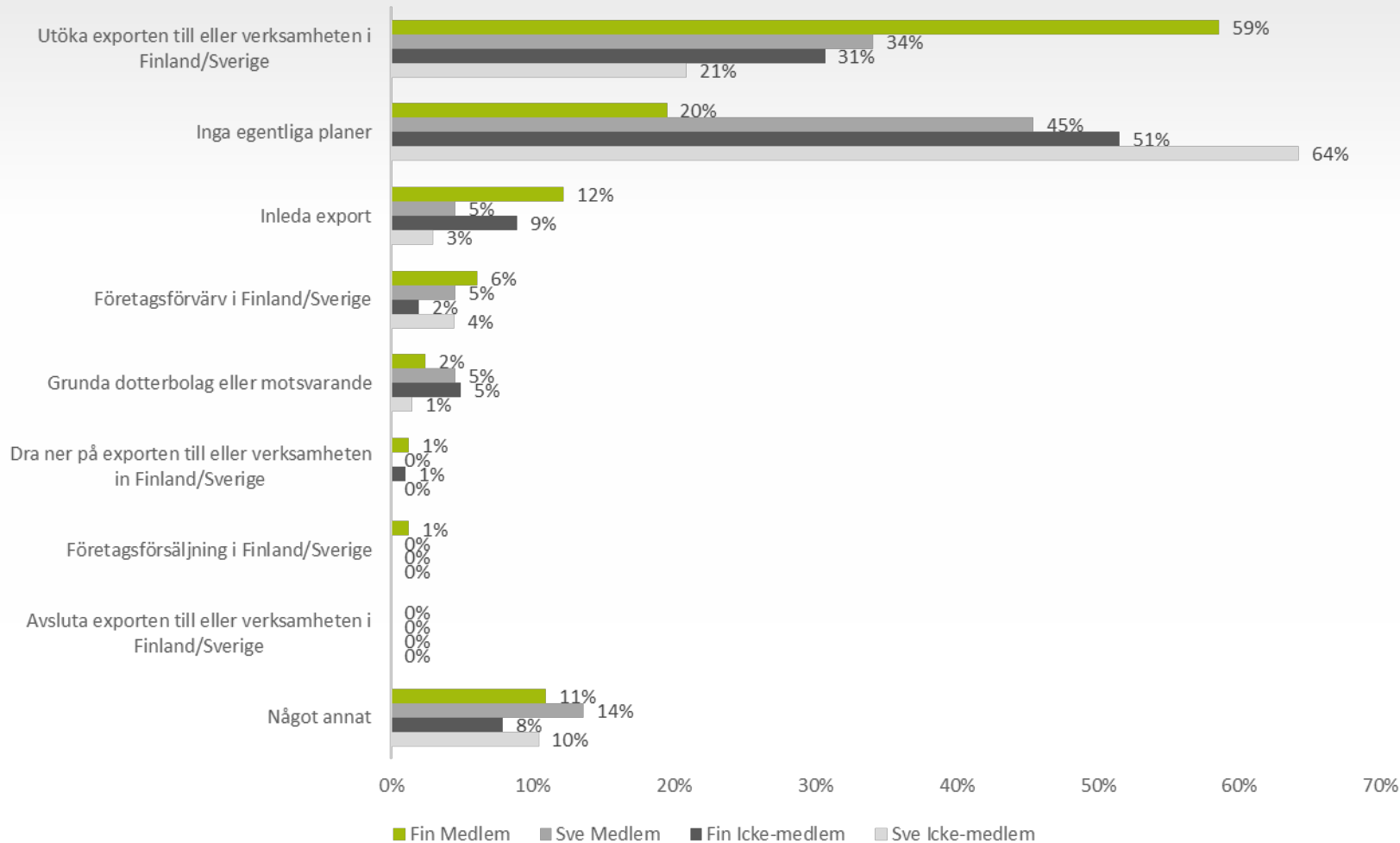
Vilka är de största utmaningarna för din organisation på exportmarknaden i Finland/Sverige?

- Nästan en tredjedel av icke-medlemmarna från Finland anser att det är svårt att hitta en samarbetspartner.
- Det finns en möjlighet för handelskammaren att hjälpa dessa organisationer.



Läget på Finlands/Sveriges exportmarknader

Vilka planer har företaget på exportmarknaden i Finland under de kommande 6–12 månaderna?



- Över hälften av de finska medlemsföretagen avser att utvidga exporten eller verksamheten. Motsvarande siffra för de svenska medlemsföretagen är över en tredjedel.
- Även 12 % av de finska medlemsföretagen planerar att inleda export till Sverige, så handelskammaren har möjlighet att hjälpa dessa företag med att påbörja exporten.

Finsk-svenska handelskammarens tjänster

Hur viktiga anses Finsk-svenska handelskammarens tjänster

Hur viktiga anser du att Finsk-svenska handelskammarens tjänster är för din organisation på skalan 1-5 (5=mycket viktiga, 1=inte alls viktiga)? **Svarade 4 eller 5**

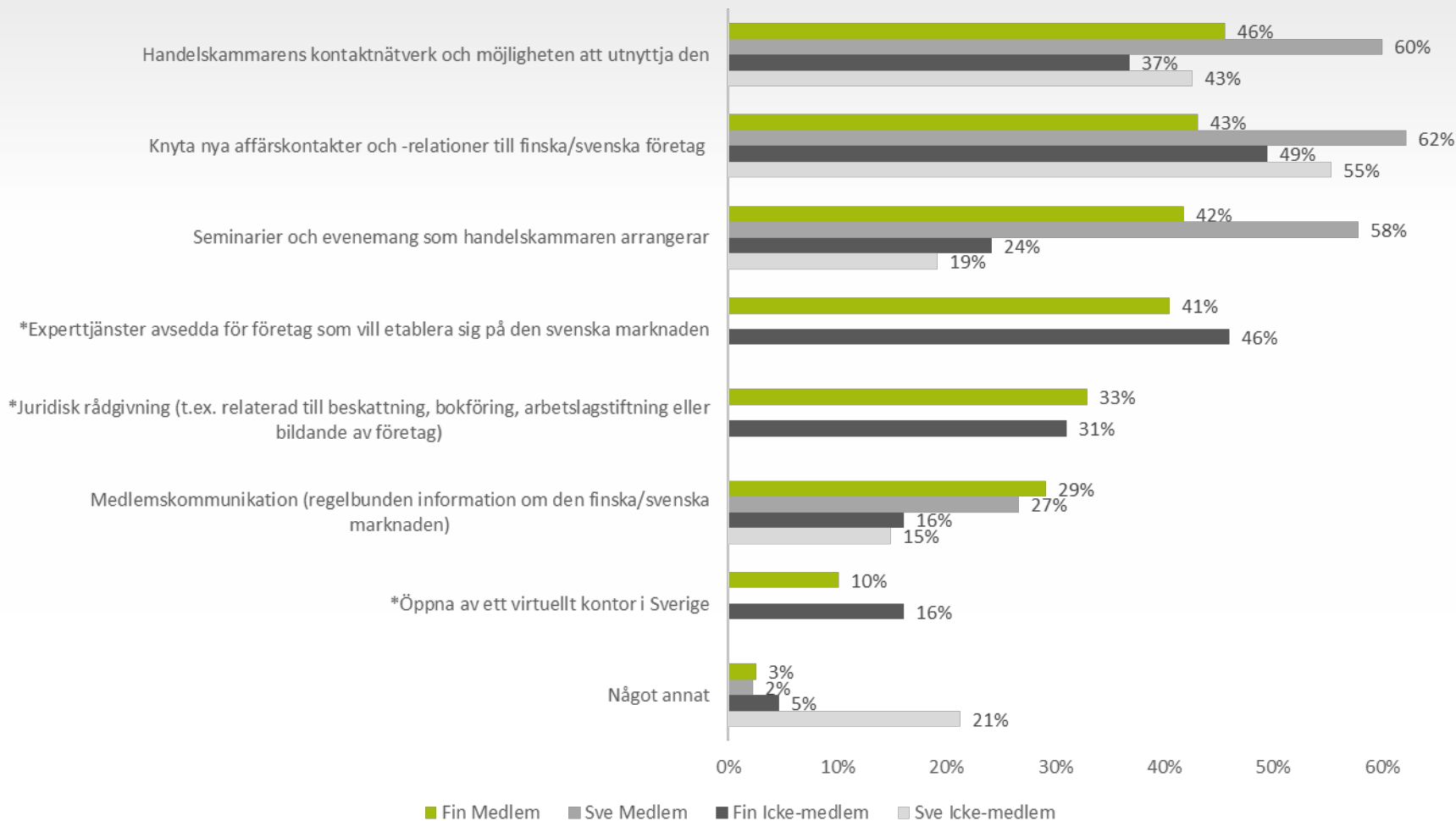
FinSve tjänster	Fin Medlem	Sve Medlem	Fin Icke-medlem	Sve Icke-medlem
Handelskammarens kontaktnätverk och möjligheten att utnyttja den	56	78	48	27
Medlemskommunikation (regelbunden information om den finska/svenska marknaden)	56	49	31	17
*Experttjänster avsedda för företag som vill etablera sig på den svenska marknaden	53		40	
Seminarier och evenemang som handelskammaren arrangerar	51	73	31	22
Knyta nya affärskontakter och -relationer till finska/svenska företag	44	62	48	24
*Juridisk rådgivning (t.ex. relaterad till beskattning, bokföring, arbetslagstiftning eller bildande av företag)	38		34	
*Öppna av ett virtuellt kontor i Sverige	20		19	

- Viktigt att satsa på att skapa nya affärskontakter och relationer -> nästan hälften av de finska icke-medlemsföretagen ser detta som viktigt och nästan en tredjedel (29 %, sida 8) ansåg det utmanande att hitta samarbetspartner.

*Frågad endast i Finland

Centrala tjänster av Finsk-svenska handelskammaren

Vilka av tjänsterna som Finsk-svenska handelskammaren erbjuder är centrala för din organisation?



- För icke-medlemmar är det centralt att skapa nya affärskontakter, dra nytta av handelskammarens kontaktnätverk samt använda experttjänster i Finland.

*Frågad endast i Finland

Evaluering av Finsk-svenska handelskammarens tjänster

Hur uppfattar du Finsk-svenska handelskammarens tjänster på skalan 1-5 (5=mycket bra, 1=mycket dåliga)?

Svarade 4 eller 5

FinSve tjänster	Fin - har använt tjänsterna	Sve - har använt tjänsterna
Handelskammarens kontaktnätverk och möjligheten att utnyttja den	53	60
Seminarier och evenemang som handelskammaren arrangerar	51	64
Medlemskommunikation (regelbunden information om den finska/svenska marknaden)	50	54
*Experttjänster avsedda för företag som vill etablera sig på den svenska marknaden	40	
Knyta nya affärskontakter och -relationer till finska/svenska företag	33	62
*Juridisk rådgivning (t.ex. relaterad till beskattning, bokföring, arbetslagstiftning eller bildande av företag)	29	
*Öppna av ett virtuellt kontor i Sverige	18	

*Frågad endast i Finland

Finsk-svenska handelskammarens tjänster

Vilka andra tjänster borde Finsk-svenska handelskammaren erbjuda utöver ovanstående?

SVE

- mer information i frågan inom media. Via Dagens Industri har varit ett bra exempel!
- Kontakt med lokala myndigheter/handelskammare
- Fler seminarier, mer inriktade mot specifika frågor / branscher i mindre grupper => färre deltagare och mer relevanta frågor för repsektive
- Kontaktperson
- Nätverksträffar är bra
- Utlåningen av tjänster
- Kulturaktiviteter för kontakter/nätverk

FIN

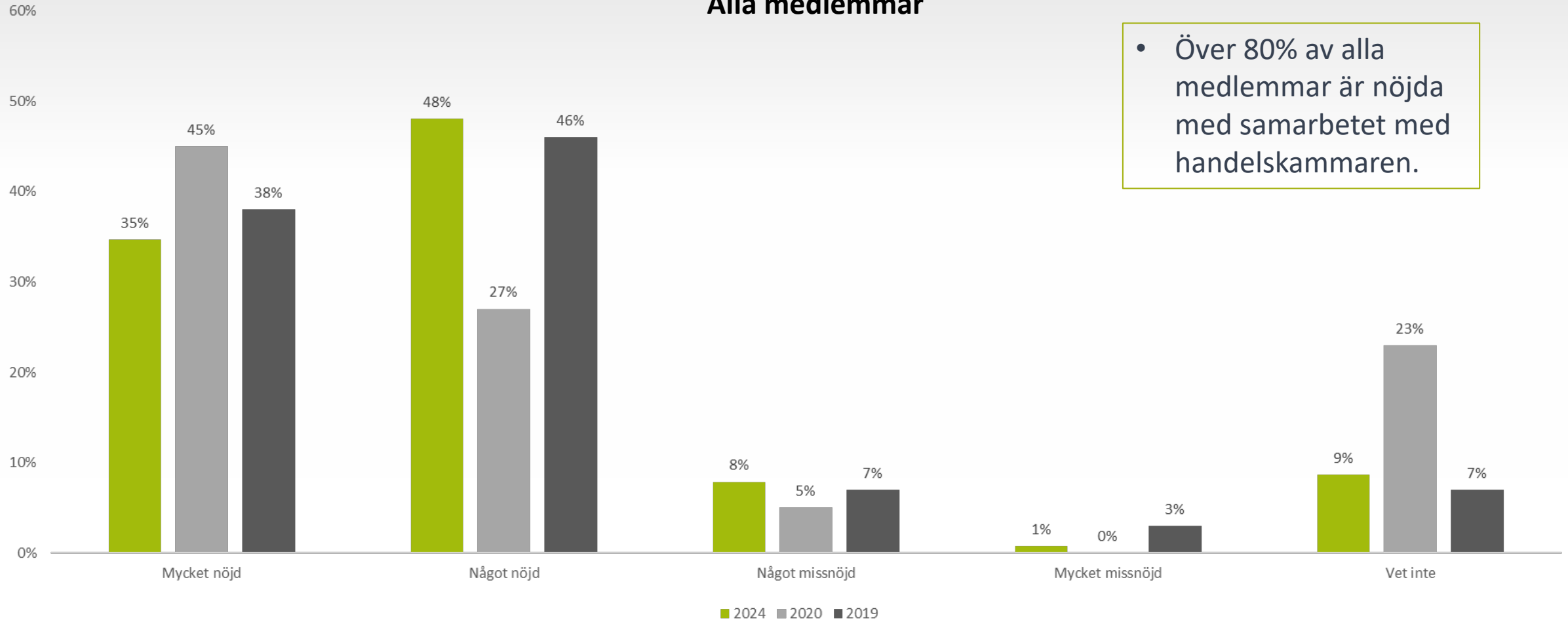
- Handelskammarens hjälp var ovärderlig för tio år sedan när vi tog våra första steg i Sverige. Sedan dess har användningen av handelskammaren varit ganska begränsad. Om vi bestämmer oss för att gå vidare med att till exempel etablera ett kontor i Sverige kommer vi definitivt att använda tjänsterna igen.
- vi vet inte ens möjligheterna idag - våra samarbetsrelationer har bildats genom finska dotterbolag eller dotterbolag
- Jag skulle vilja ha information om vilka medier, tidningar etc som skulle kunna användas för marknadsföring av min produkt i Sverige.
- Nätverksevenemang
- bransch- eller temaspecifika evenemang med klar relevans för bolag med verksamhet både i Finland och Sverige
- Mera inriktning på små företag
- Jag visste inte att det finns Juridisk rådgivning
- Kanske utbildning för nya marknadsaktörer om skillnaderna specifika för den svenska marknaden.
- Myndighetskontakter
- Kanske mera direkt hjälp med kontakter till möjliga partners i Sverige
- Kalender för mässor och seminarier i Sverige
- Mer info om vilka tjänster ni kan bidra mer för den fortsatta utvecklingen av företaget
- Stöd för småföretagare som många gånger är ensamma.

Utvärdering av Finsk-svenska handelskammaren

Utvärdering av Finsk-svenska handelskammaren 2019-2024

Hur nöjd är du med samarbetet mellan företaget du representerar och Handelskammaren?

Alla medlemmar

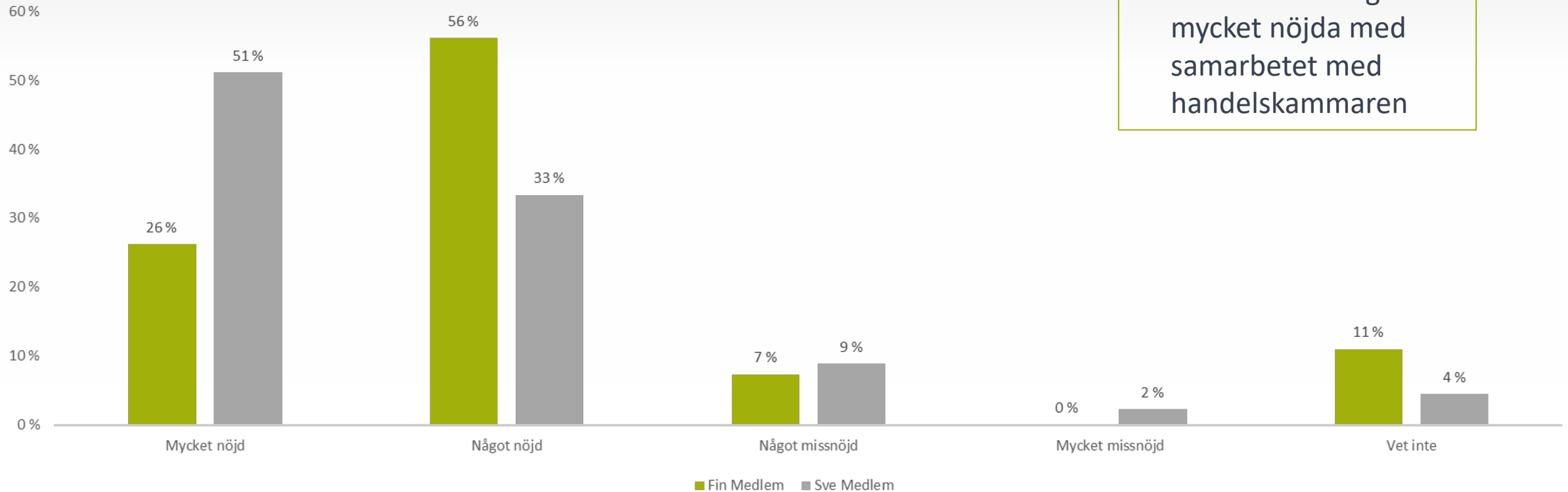


- Över 80% av alla medlemmar är nöjda med samarbetet med handelskammaren.

Utvärdering av Finsk-svenska handelskammaren 2024

Hur nöjd är du med samarbetet mellan företaget du representerar och Handelskammaren?

Medlemmar

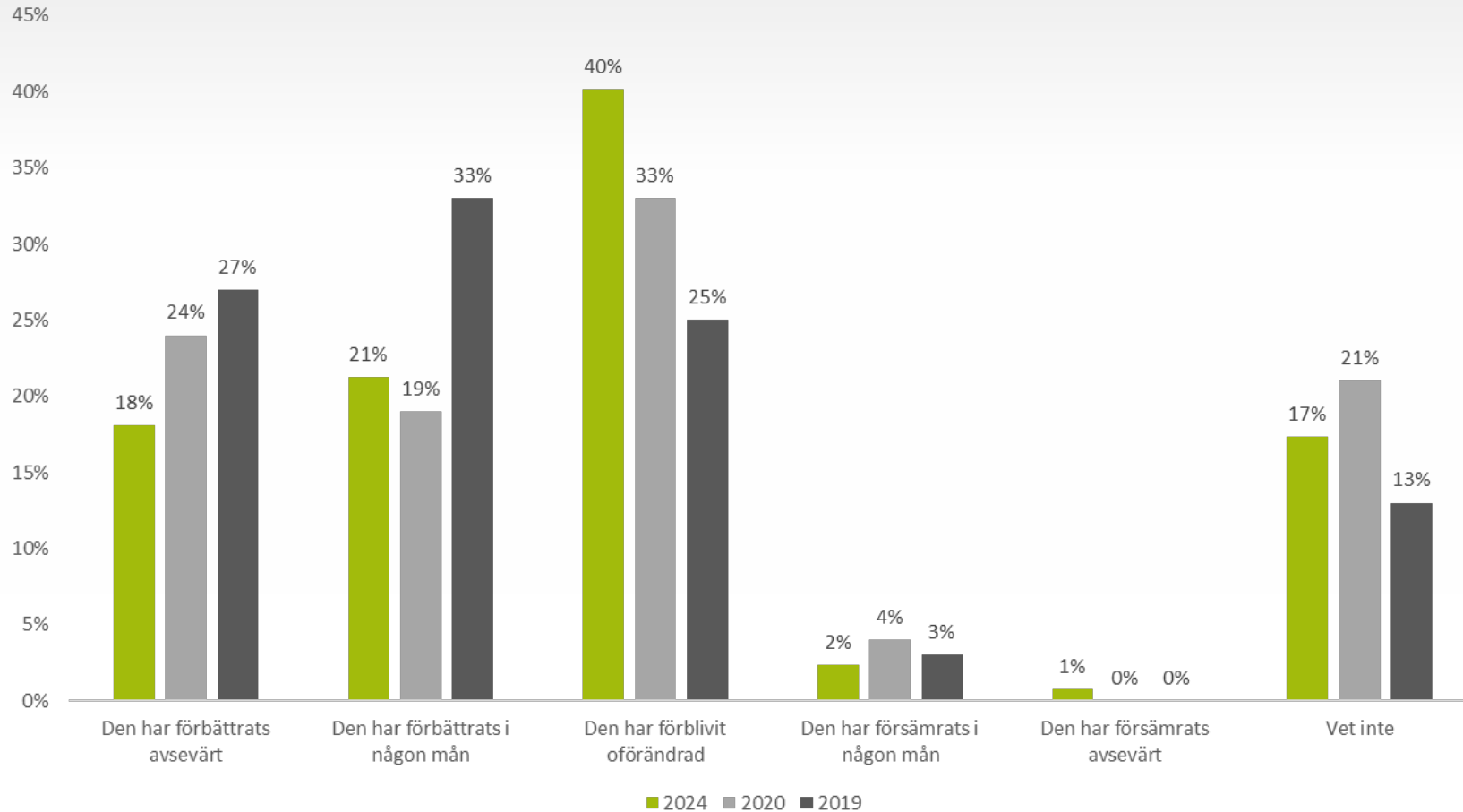


- Hälften av de svenska medlemsföretagen är mycket nöjda med samarbetet med handelskammaren

Utvärdering av Finsk-svenska handelskammaren 2019-2024

Hur har din uppfattning om Finsk-svenska handelskammarens verksamhet utvecklats de senaste åren?

Alla medlemmar

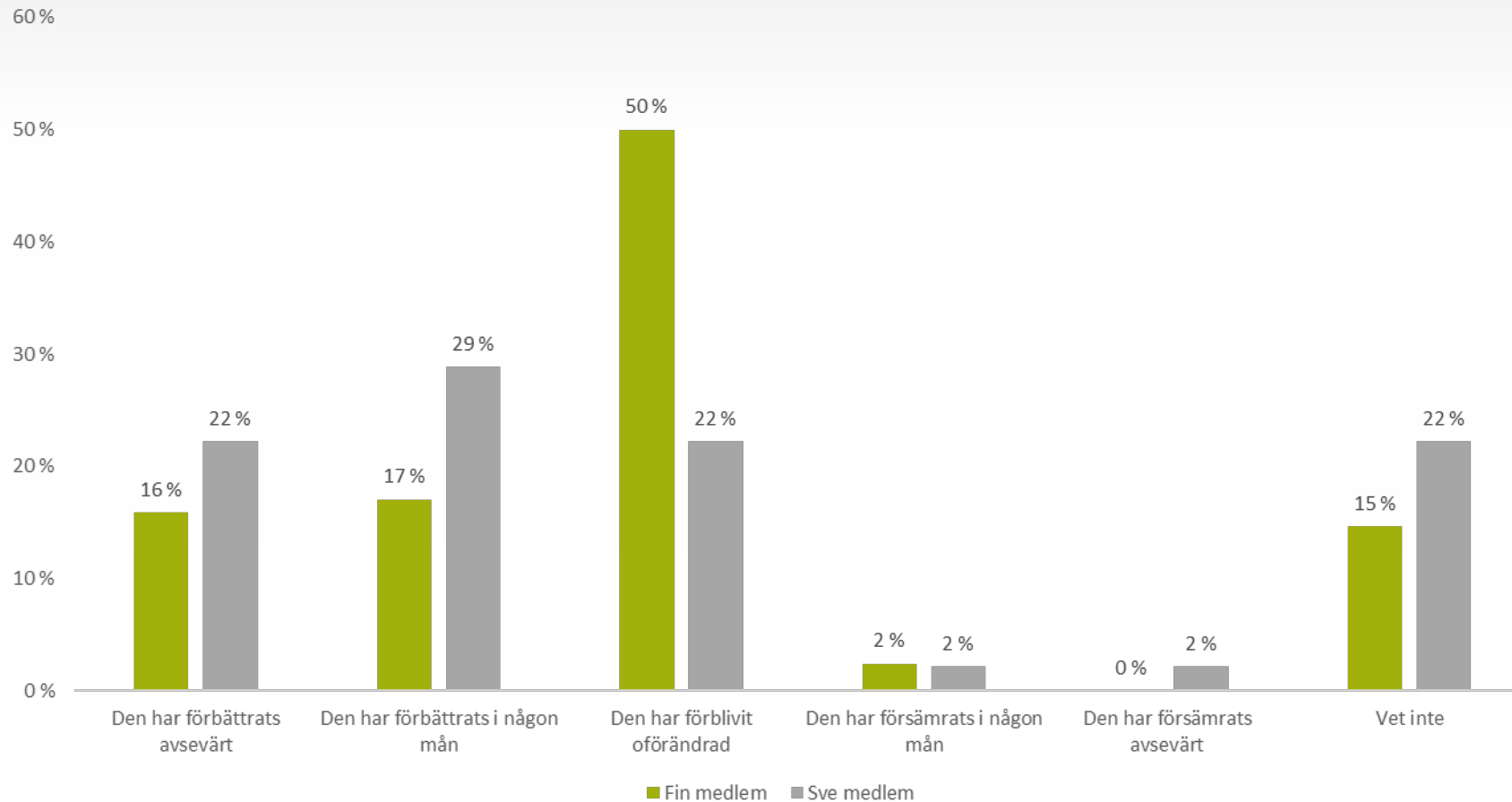


- Nästan 40% upplever att Handelskammarens verksamhet har förbättrats under de senaste åren.
- Endast 3% av medlemmarna upplever att verksamheten har försämrats

Utvärdering av Finsk-svenska handelskammaren 2024

Hur har din uppfattning om Finsk-svenska handelskammarens verksamhet utvecklats de senaste åren?

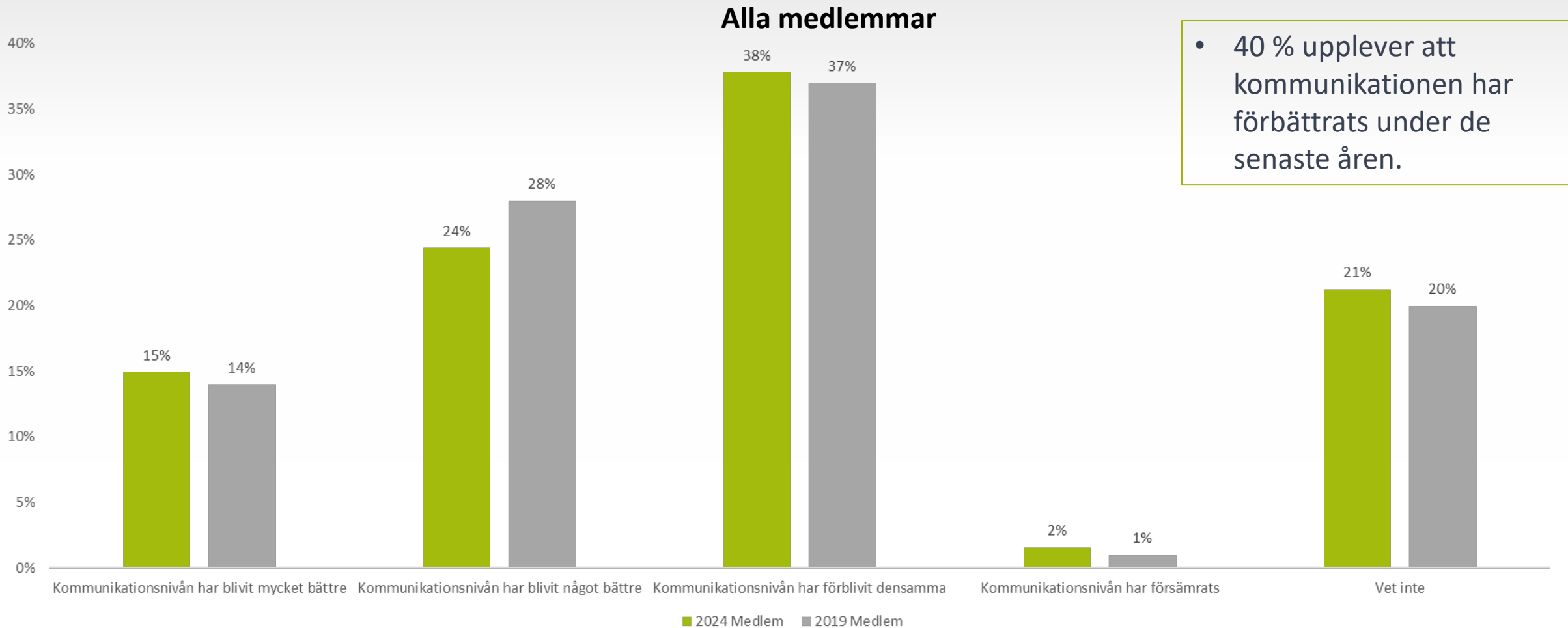
Medlemmar



- Hälften av de svenska och en tredjedel av de finska medlemsföretagen anser att verksamheten av förbättras.
- Endast 2 % av de finska medlemsföretagen upplever att verksamheten har försämrats. Av de svenska medlemsföretagen upplever 4 % att verksamheten har försämrats.

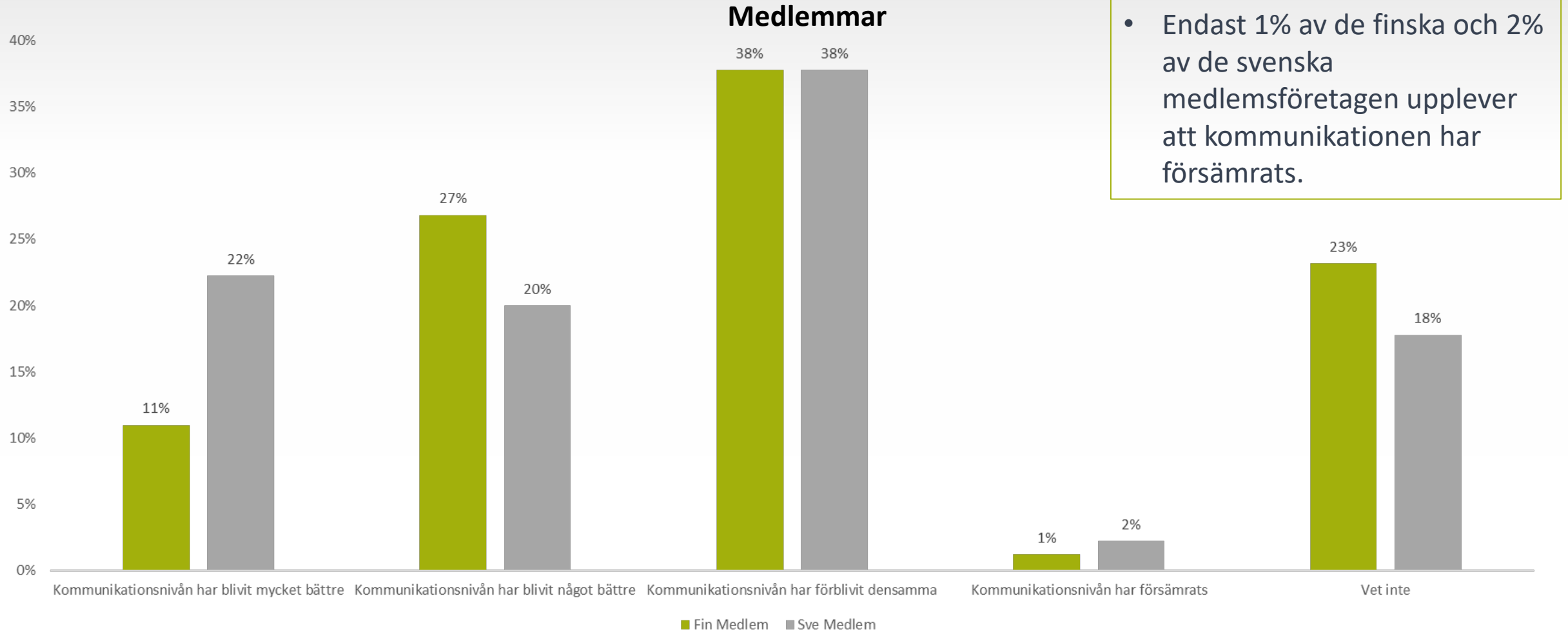
Utvärdering av Finsk-svenska handelskammaren 2019-2024

Har du upplevt att det har skett några förändringar i kommunikationsnivån hos Finsk-svenska handelskammaren under det senaste året?



Utvärdering av Finsk-svenska handelskammaren 2024

Har du upplevt att det har skett några förändringar i kommunikationsnivån hos Finsk-svenska handelskammaren under det senaste året?



Utvärdering av Finsk-svenska handelskammaren 2024

Hur anser du att Finsk-svenska handelskammarens verksamhet borde utvecklas?

SVE

- fortsatt förmedling av affärskontakter via t ex. olika aktiviteter..
- Känns något mossigt och inte modern verksamhet
- Mer mix av digitala och fysiska möten
- Mer seminarier inom klimat- och energiområdet
- Mera konkret hjälp från handelskammaren.
- Fortsätta på samma sätt som idag.
- Handelskammaren skulle kunna fokusera på affärsutveckling inom olika företagsspecifika branscher (en i taget) och/eller teman i syfte att öka relevansen för medlemmar. Min bild är att verksamheten kretsar mer på politisk nivå och fokus ligger på relationen mellan länderna snarare än att fokus skulle vara på konkret affärsutveckling. Detta alltså om syftet verkligen är att gynna affärer.
- Utökad aktivitet - event och nätverksträffar

FIN

- Verksamhet som bevisligen främjar finländsk export till Sverige borde få större prioritet och synlighet
- Mera konkret för mindre företag
- om det finns några bra tips hur man ska takla både recessionen och det faktum att svenska kronan är lågt värderad i förhållande till euron så ta gärna upp de tipsen för det är största handelshindren just nu
- eventuellt ha individuella möten med företagen för att diskutera utvecklingsmöjligheter och se hur vi kan använda era kontakter, kunskaper etc mer.
- För att öka samarbetet med finländska företagsserviceorganisationer kan fler aktiviteter övervägas, till exempel evenemang eller andra gemensamma insatser för att stödja finländska företags export.
- Vi är en relativt ny medlem i Finsk-svenska Handelskammaren. Jag upplever kommunikationen som rätt bristfällig och inkonsekvent så här långt. Exempelvis ett evenemang som kunde intresserat oss här i höst fick vi information lite på villovägar en vecka innan evenemanget gick av stapeln och kunde därför ej delta. Hoppas på proaktiv och aktiv kommunikation.
- För tillfället möter verksamheten företagets utmaningar på ett berömvärt sätt
- Mer branschspecifik rådgivning/support
- Inte bara hänvisa länkar till sådant företagare kan googla fram själv då man behöver rådgivning.

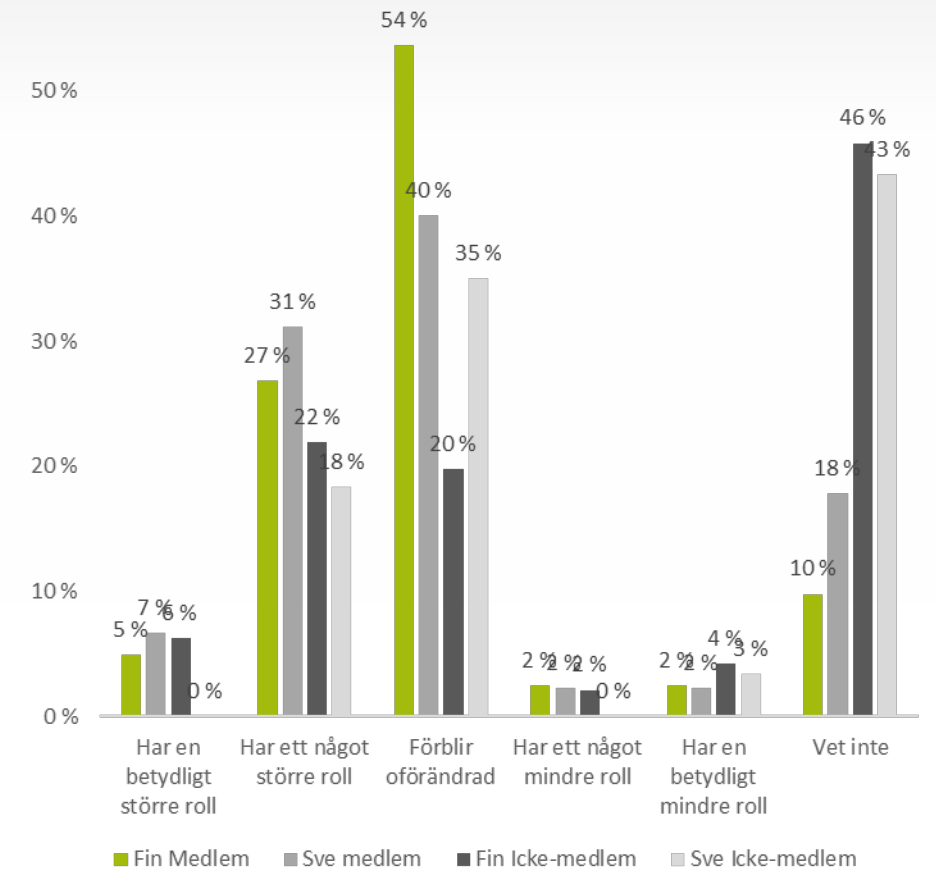
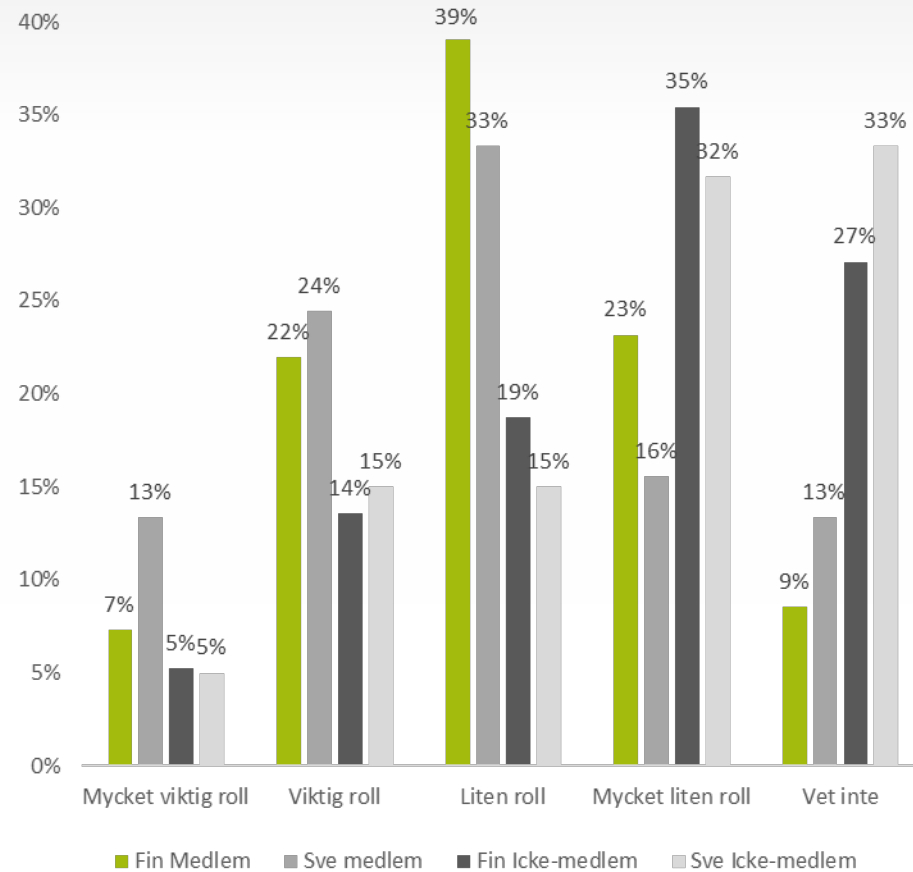
Finsk-svenska handelskammarens roll nu och i framtiden

Finsk-svenska handelskammarens roll nu och i framtiden

Hur bedömer du Finsk-svenska handelskammarens roll som exportfrämjande partner för din organisation för närvarande?

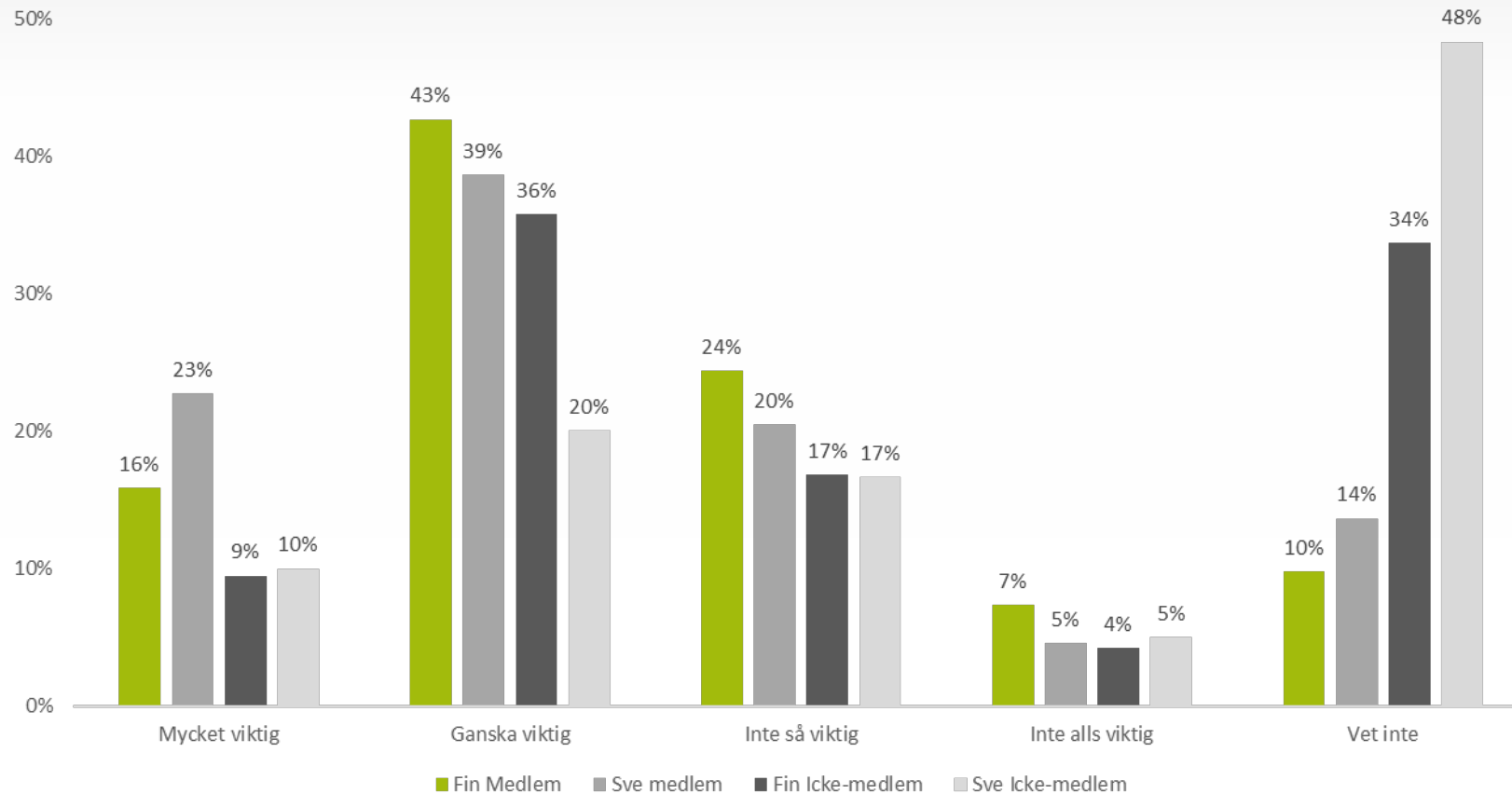
Hur bedömer du att Finsk-svenska handelskammarens roll som exportfrämjande partner kommer att förändras i framtiden när det gäller din organisation?

- Handelskammarens roll kommer att öka i framtiden. Handelskammaren har tydligt potential att öka sin roll som en exportfrämjande partner.



Finnsk-svenska handelskammarens roll nu och i framtiden

Hur viktig partner anser du att Finnsk-svenska handelskammaren är för att nå framgång på den svenska/finländska marknaden?

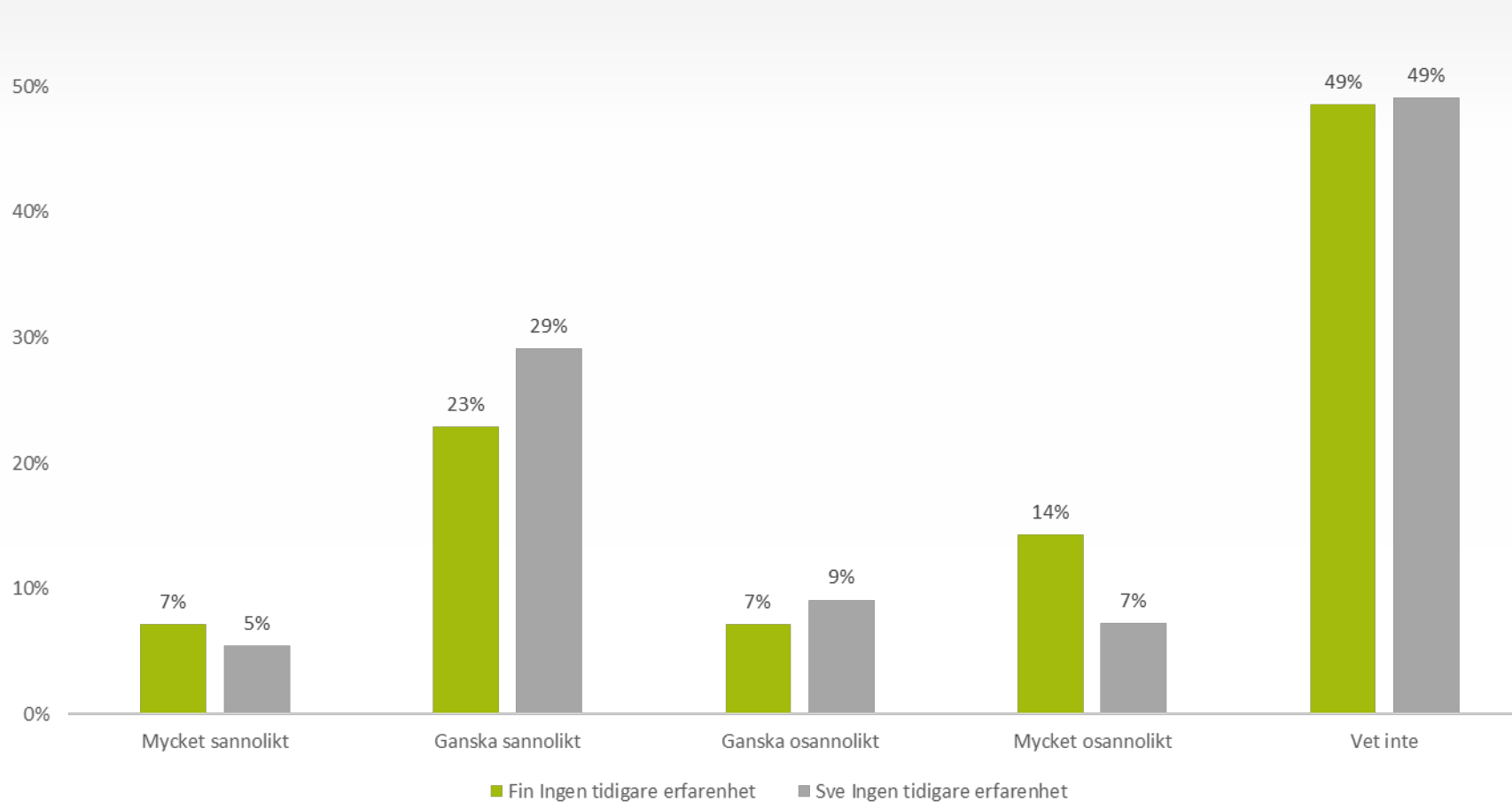


- Kring 60 % av de finska och svenska medlemsföretagen anser att FinSve är en viktig partner för att nå framgång
- Nästan hälften av de finska icke-medlemsföretagen anser att handelskammaren är en viktig partner för framgång på den svenska marknaden.

Finnsk-svenska handelskammarens roll nu och i framtiden

Hur sannolikt kommer ni att samarbeta med Finnsk-svenska handelskammaren om/när ni börjar planera exporten till den finska/svenska marknaden?

Ingen tidigare erfarenhet

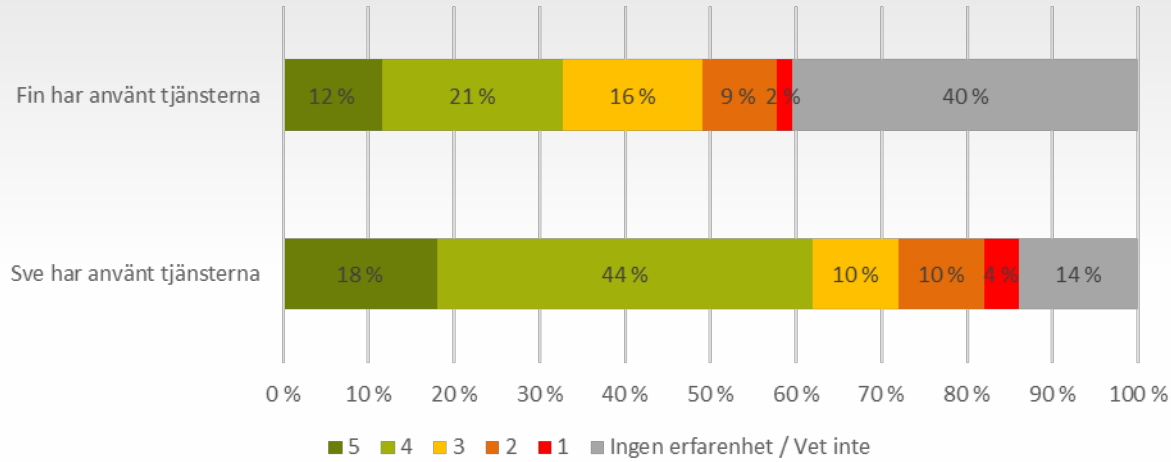


- Ungefär en tredjedel av icke-medlemmarna i båda länderna anser att FinSve är en viktig partner för främjande av export i framtiden.
- Av de finska företagen som tagit ställning anser 58 % att samarbete är möjligt i framtiden, medan 68 % av de svenska företagen anser detsamma (viktat resultat).

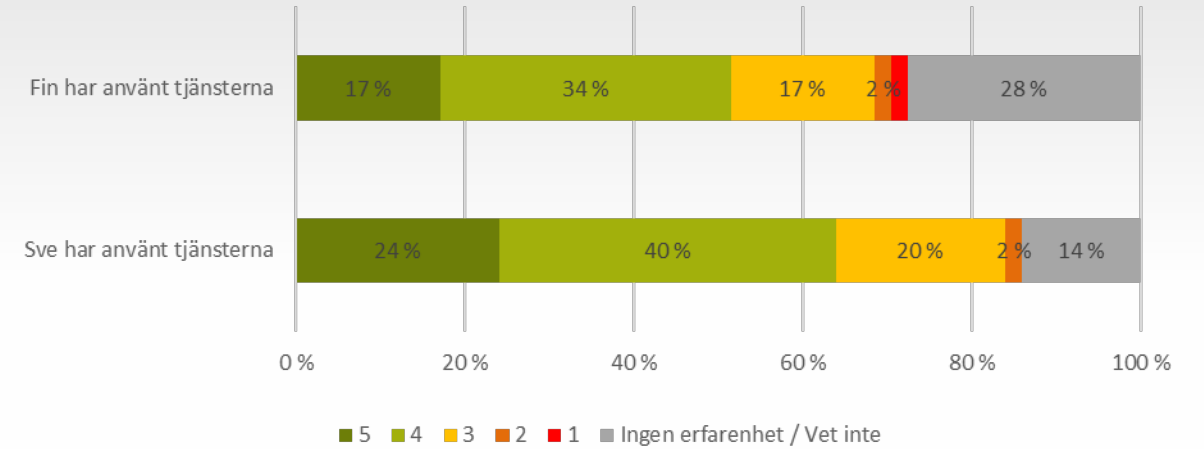
Ytterligare analyser

Ytterligare analyser

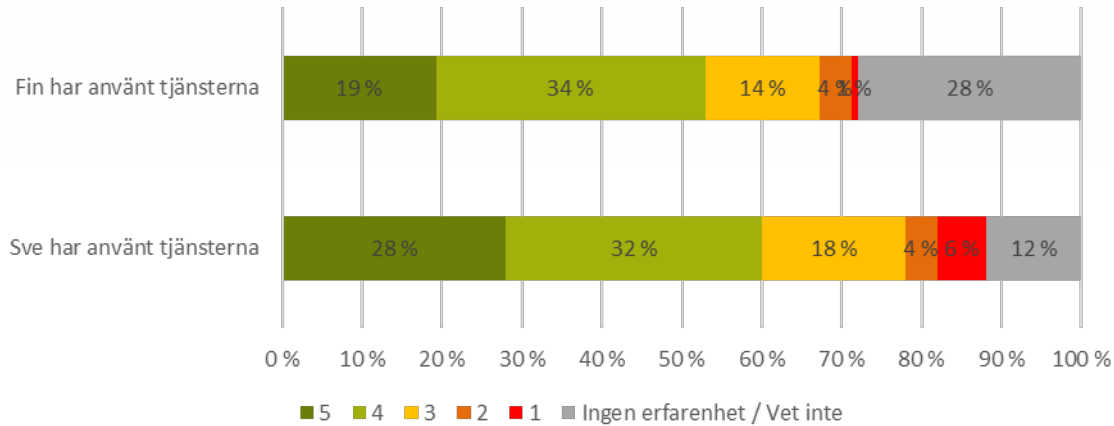
Knyta nya affärskontakter och -relationer till finska/svenska företag



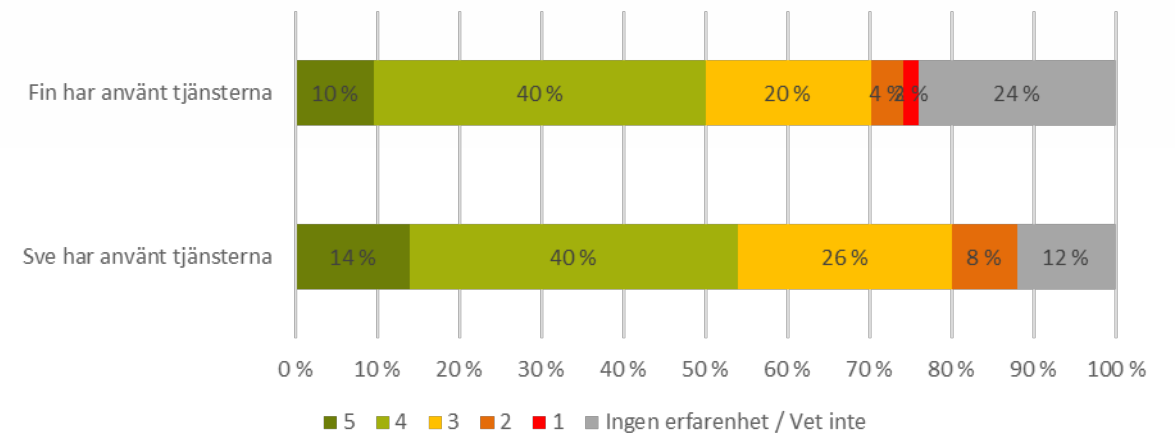
Seminarier och evenemang som handelskammaren arrangerar



Handelskammarens kontaktnätverk och möjligheten att utnyttja den

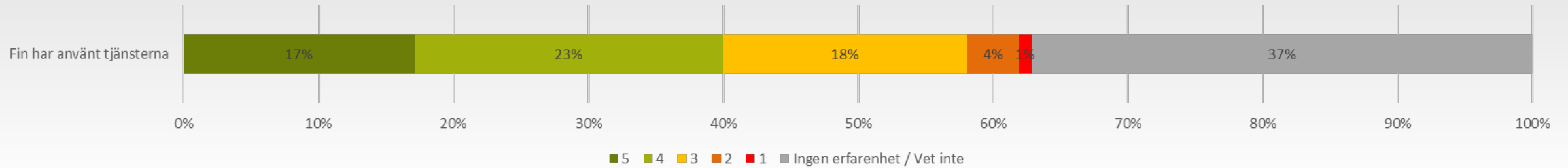


Medlemskommunikation (regelbunden information om den finska/svenska marknaden)

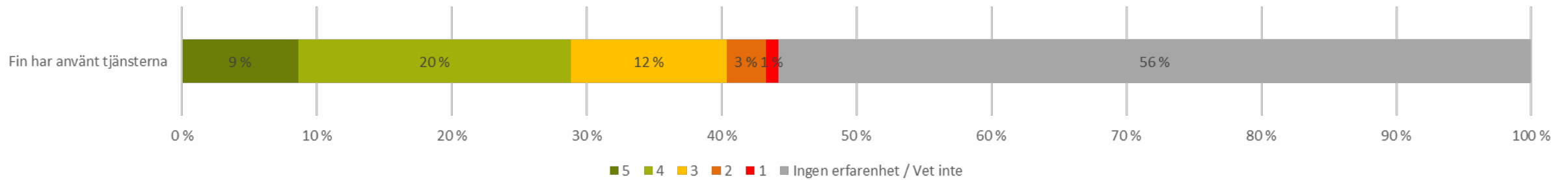


Ytterligare analyser

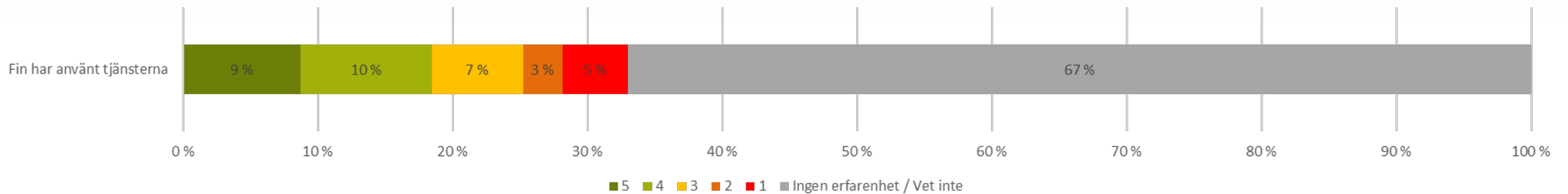
*Experttjänster avsedda för företag som vill etablera sig på den svenska marknaden



*Juridisk rådgivning (t.ex. relaterad till beskattning, bokföring, arbetslagstiftning eller bildande av företag)



*Öppna av ett virtuellt kontor i Sverige

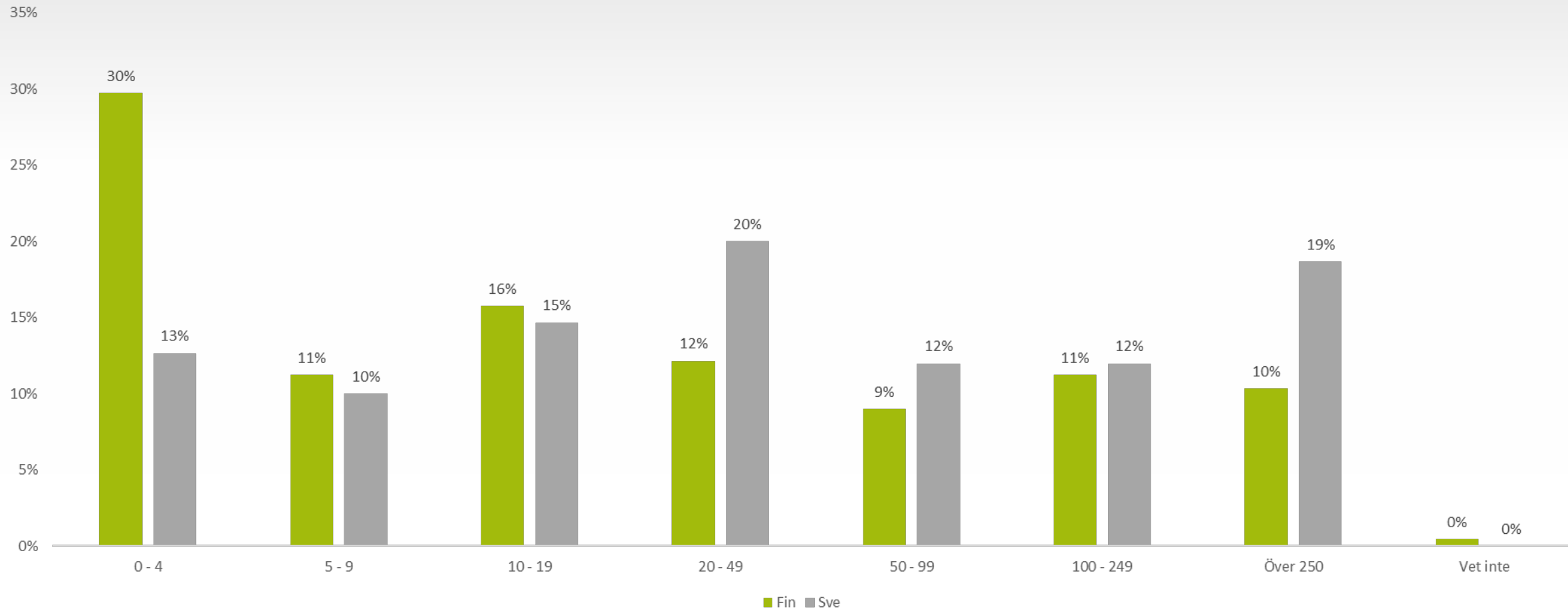


*Frågad endast i Finland

Respondenternas bakgrundsuppgifter

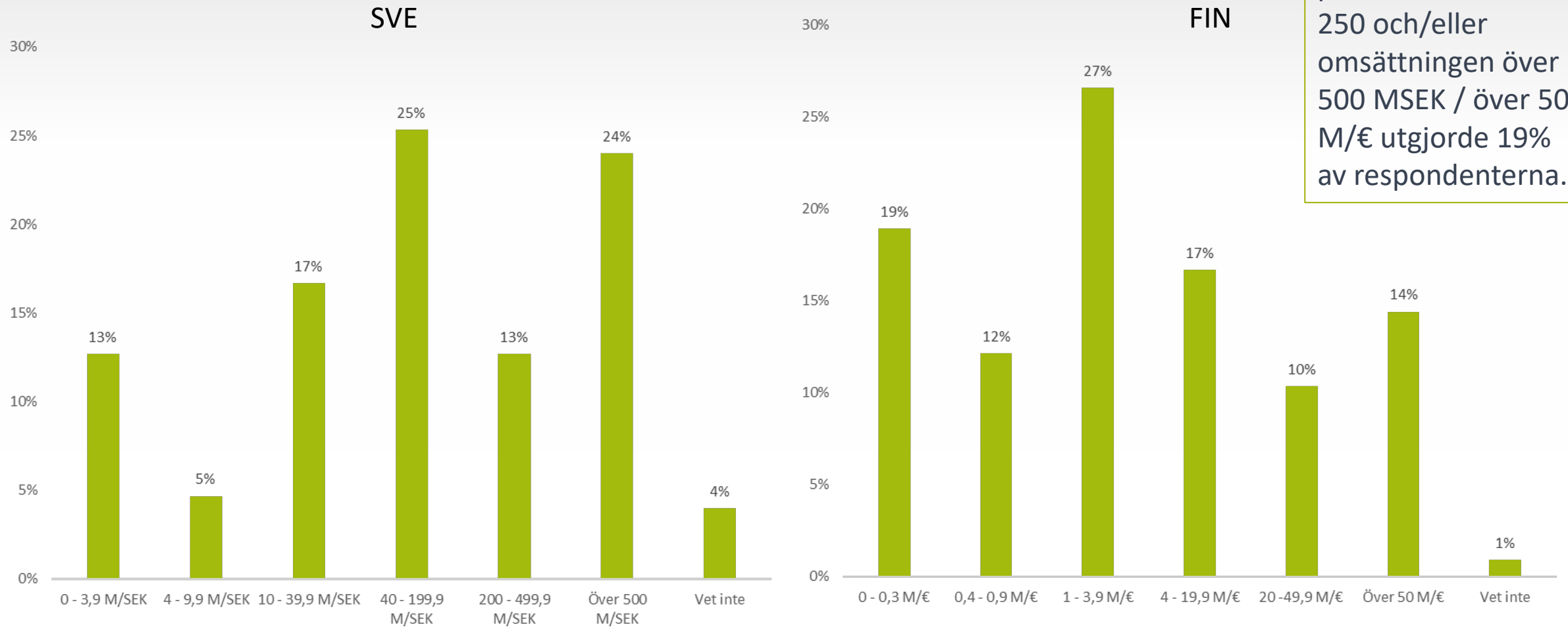
Respondenternas bakgrundsuppgifter

Hur många anställda har företaget som du representerar?



Respondenternas bakgrundsuppgifter

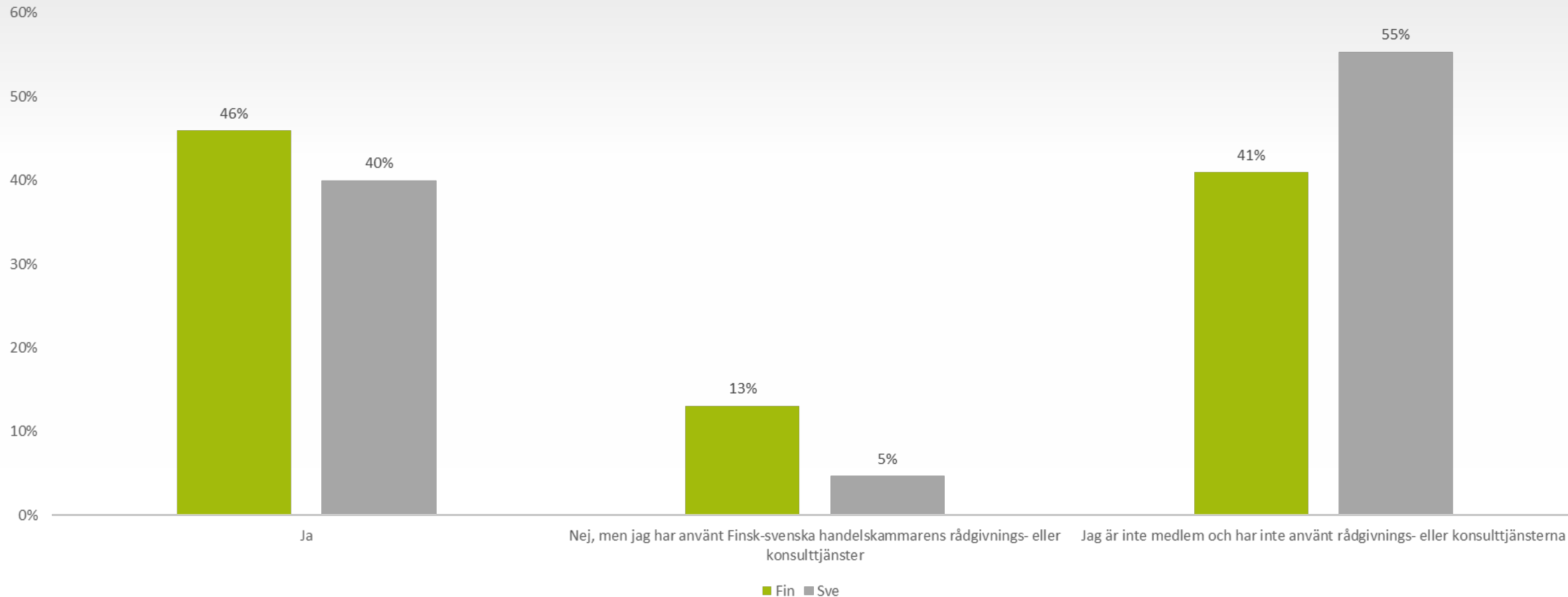
Hur stor omsättning har företaget som du representerar?



Företag vars personal var över 250 och/eller omsättningen över 500 MSEK / över 50 M/€ utgjorde 19% av respondenterna.

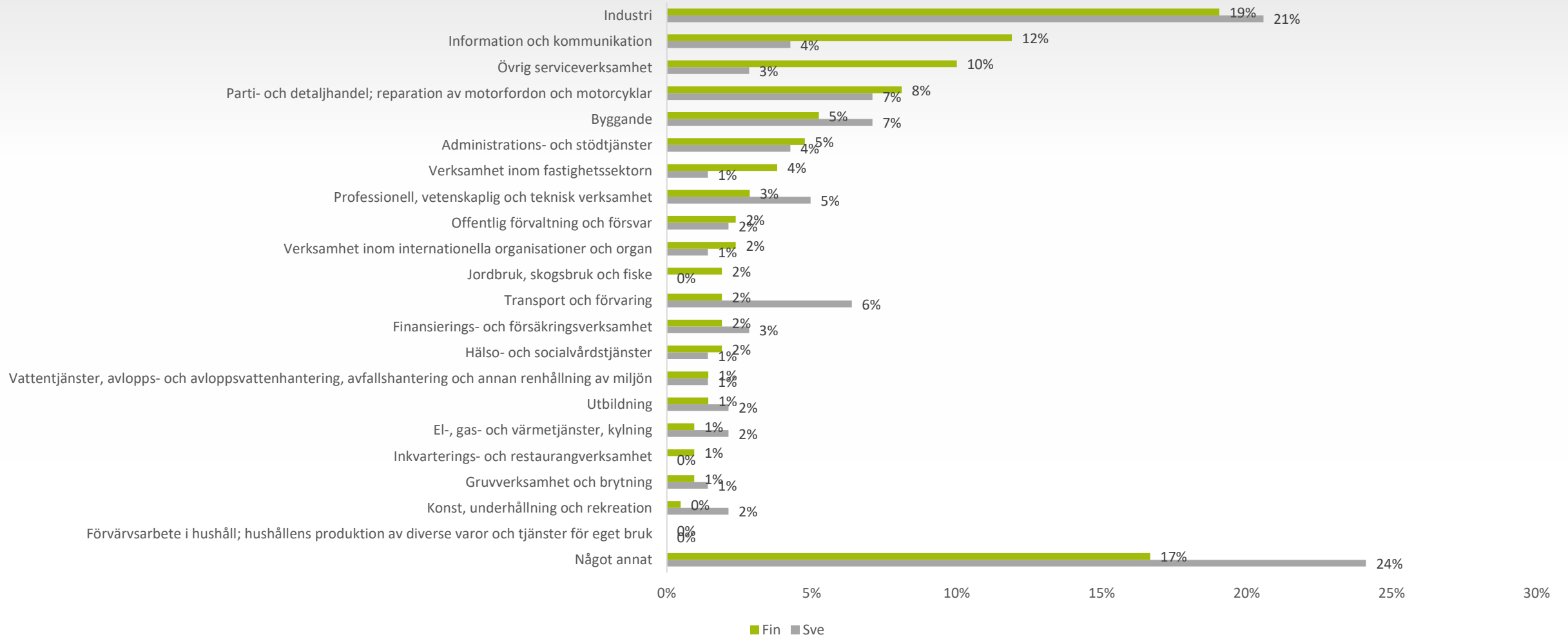
Respondenternas bakgrundsuppgifter

Är ditt företag medlem i Finsk-svenska handelskammaren?



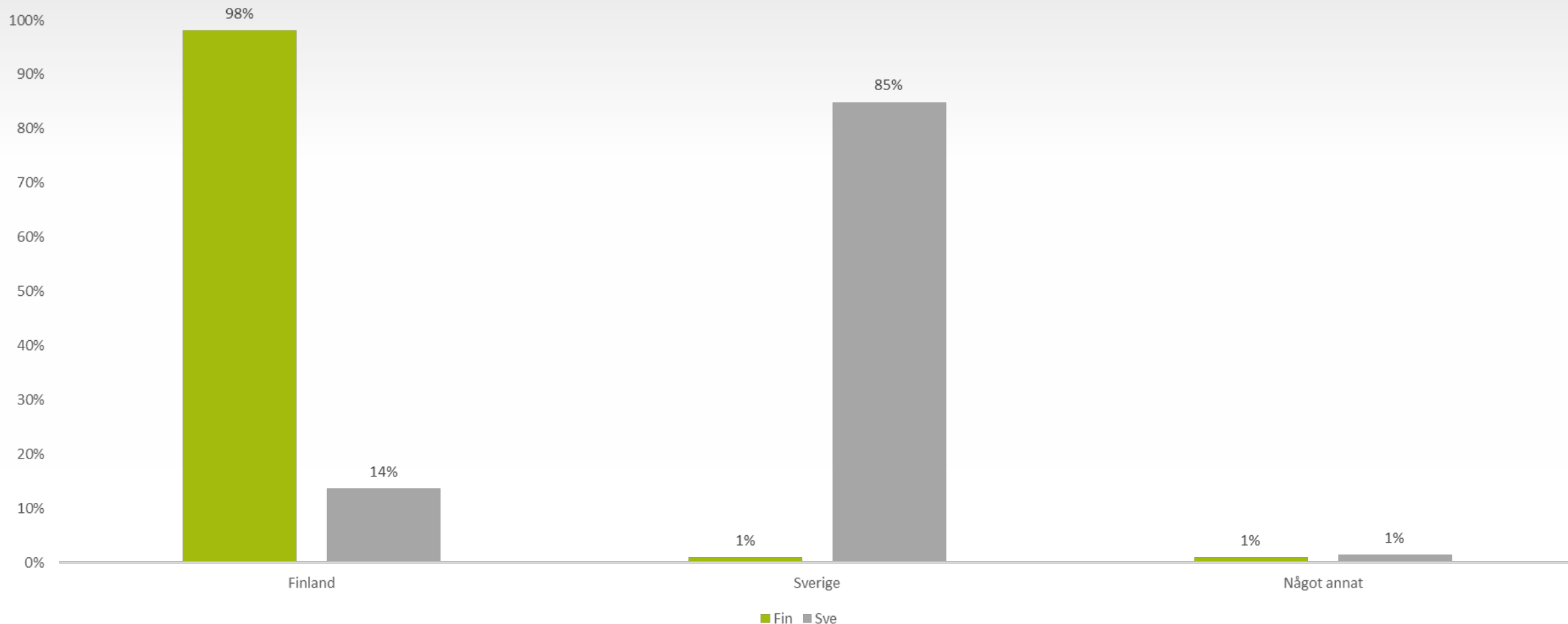
Respondenternas bakgrundsuppgifter

Inom vilken bransch verkar företaget som du representerar?



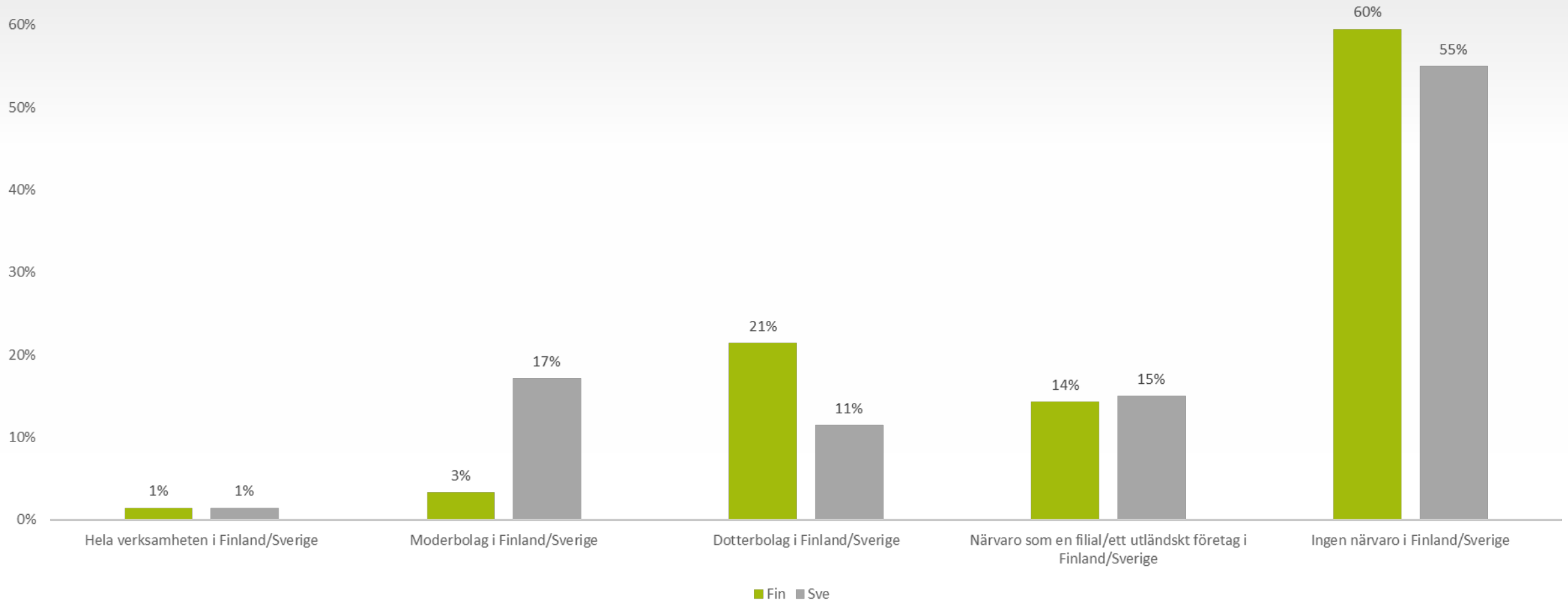
Respondenternas bakgrundsuppgifter

Företaget som du representerar har sitt huvudkontor i:



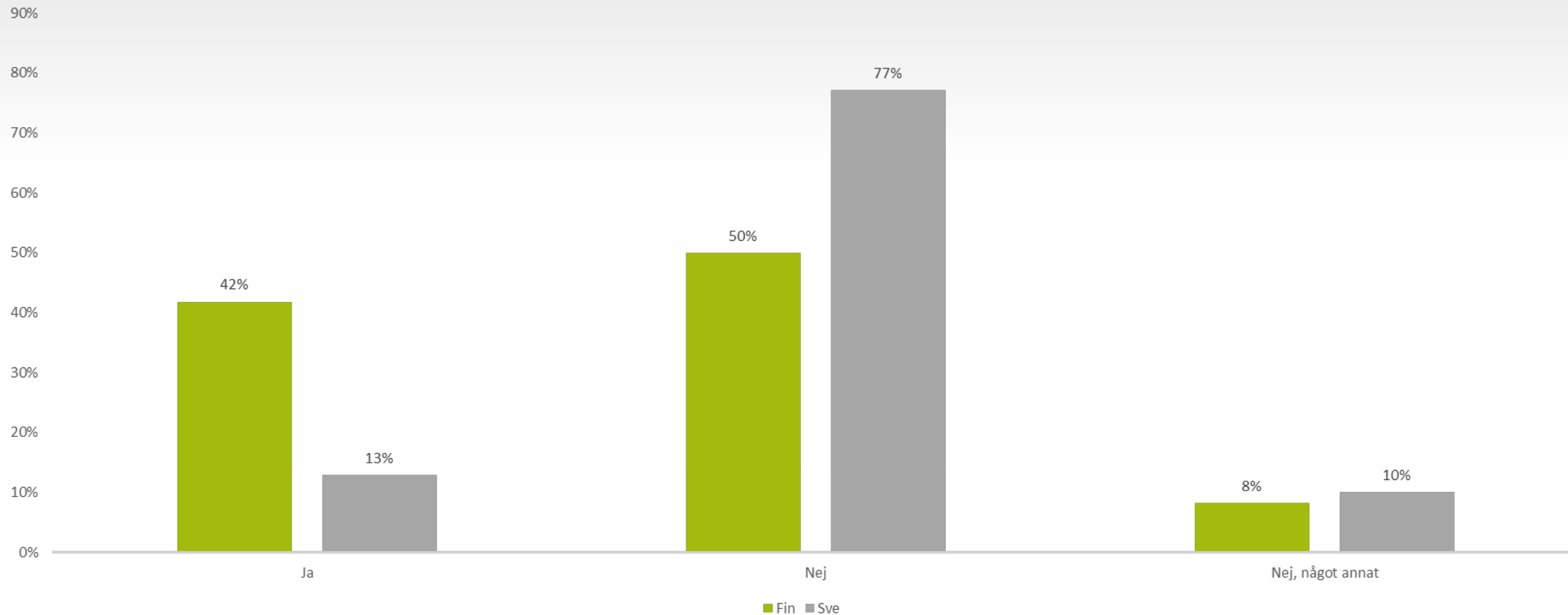
Respondenternas bakgrundsuppgifter

Hurdan närvaro har företaget som du representerar i Finland/Sverige:



Respondenternas bakgrundsuppgifter

Sverige/Finland är vårt företags viktigaste exportmarknad



 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