



KERAKE- kestävää rakentamista kehittyviin maihin 2020-21

Ostopalvelun toteutunut toiminta 1.1.2021-31.5.2021

Liite 1 AGM Finland ostopalvelun toteutuneet kulut 1.1.-31.5. 2021 ja kulujen erittely jaksoittain ajalta 4.3.2020 -31.5.2021.

Liite 2 Kerake- hankkeen I-II taustamateriaalit.

Helsinki 31.5.2021

AGM Finland

www.asiangreenmegacities.fi

Merikatu 7 B 22, 00140 Helsinki

Heljä Brita Repo, Executive Director

Roope Takala DI, Vice Chair of AGM Board

Markkinatilanne Covid- epidemian jälkeisessä maailmassa

KV- markkinoilla on menossa kova kilpailu kestävästä tuotteista ja rakentamisen radikaaleista ratkaisuihin. Kiinnostavaa on nähdä mitä ostajat vaativat rakentamiselta, ja materiaaleilta koronan jälkeisessä maailmassa. Tuleeko myös pakolaisleirien rakentamisessa olla ostokriteerinä terveysvaikuttavuus, asumisen viihtyvyys, tai esteettiset tekijät. Mikä loppujen lopuksi painaa ostopäätöksissä kun rakentamisen tarve ja volyymi on suuri.

Väistämättä myös pakolaisleirien rakentamisessa tullaan entistä enemmän kiinnittämään huomiota uudenaikaisiin kokeiluihin mm. pandemiaturvallisuuden tehostamisessa. Koska globaalissa maailmassa tapahtuu nopeita muutoksia, joudumme reagoimaan myös suunnittelussa ja rakentamisessa entistä nopeammin. Tämä on haaste suunnittelutyölle, jota voidaan joutua muuttamaan kesken meneillään olevaa hanketta.

Aasian maissa kilpailijana puumateriaalille tulee entistä enemmän olemaan bambun materiaali-innovaatiot, myös rakentamisessa. Intiassa bambuelementtiä käytetään jo nyt julkisten tilojen rakentamisessa. Miten puurakentaminen asemoituu tulevassa rakentamisen murroksessa, ja syntykö markkinaetu puun hiilidioksidin varastoinnista, siis ympäristöllisestä vaikuttavuudesta, vai päästäkö muita edullisempaan hintatasoon.

Talouden elvyytystä ja vihreän siirtymän aikaa

Suomen BKT kuluvana vuotena laski 2,8, prosenttia, joka on odotettua vähemmän. EU:n tulevalla elvytys paketilla odotetaan olevan positiivinen vaikutus myös Suomen talouteen. Maailman talous kasvoi voimakkaasti piikkinä, mutta Suomen viennin kasvu jää pieneksi, ja ulkomaan kaupan ennustetaan kasvavan vasta vuoden loppupuolella. Talous elpyy kuluvan vuoden aikana, ja ensivuodelle ennustetaan kasvupyrähdystä. Jos Korona epidemiaa ei saada taittumaan riskinä ovat uudet rajoitukset, tuotannon pysähtyminen, ja talouden velkaantuminen. Lähivuodet ovat elpymistä kestävästä kasvun ja vihreän siirtymisen aikaa.

KERAKE- konseptista tuotteeksi konsortion avulla

Hankkeeseen osallistuneiden yritysten muodostama konsortio voi jatkaa konseptin kehittämistä tavoitteena tehdä kaupallistettava tuote kohdennetulle markkina-alueelle: pakolaisleirille. Koska hankkeessa on mukana useita eri alojen yrityksiä, tuotekehitysvaihe ja mahdollinen pilotointi vaatii toimiakseen selkeän veturiyrityksen, joka vastaa konsortion konkreettisesta toiminnasta. Konsortio voi myös tuotekehitysvaiheessa päivittää konseptia, jos katsotaan, että kohdealueella tilanne on olennaisesti muuttunut ilmastonmuutoksen, pandemian tai muun tilanteen vuoksi.

Erikoistuminen, ja ketterä reagointi on entistä tärkeämpää, jos halutaan kaupallista yhteistyötä kansainvälisten toimijoiden kanssa kuten UNICEF tai UNCHR.

Konsortion yrityksellä tulee olla:

- henkilö- ja taloudelliset resurssit osallistua konseptista syntyvän rakennuksen tuotekehitykseen.
- teollinen valmistusprosessi ja tarvittava kapasiteetti kohdemarkkinaa vasten.
- kokemusta liiketoiminnasta markkina-alueella.
- henkilö- ja taloudellisia resursseja vientiä varten seuraavat 5-10 vuotta.
- partnereita ja kontaktiverkostoa markkina-alueella, tai valmiutta rekrytoida henkilökuntaa tarvittaessa.

Konsortion muodostaminen

Kun yritykset ovat valinneet keskuudestaan veturiyrityksen konsortion tulee löytää yhteiset realistiset tavoitteet, resurssit ja aikataulut:

- konseptin jatkotyöhön ja prototyypin valmistamiseen.
- pilotointiin mahdollisesti kohdemaassa.
- markkina-analyysin tekemiseen.
- kilpailevien tuotteiden ja yritysten kartoittamiseen.
- riittävän teollisen kapasiteetin varmistamiseen tuotteiden valmistamiseksi.
- markkinointiin potentiaalisille ostajille kohdemaassa, tai kv. organisaatioille.

Veturiyritys vai vientijohtaja

Yhteistyö konsortion kanssa, ja veturiyrityksenä toimiminen vaatii siihen sitoutuneelta yritykseltä resursseja. Tehokkaasti johdettu tiimityö, ja osaamisen kohdentaminen säästää tuotekehityksessä. Yritys on oman tuotteensa paras asiantuntija. Jos veturia ei löydy, tai työ osoittautuu liian haastavaksi, konsortio voi palkata ulkopuolisen vientijohtajan joka vastaa myös tuotteen markkinoinnista. Tämä vaatii konsortiolta taloudellisia resursseja ja perehdyttämistä yritysten vientistrategioihin ja tuotteisiin. Vaihtoehtoisia business malleja on konsortion kaupallinen yhteistyö paikallisen partneriyrityksen kanssa, tai markkinointi suoraan kansainväliselle organisaatiolle kuten YK:lle.

Vientihankkeet vaativat aina pitkäaikaisen läsnäolon markkina-alueella, ja hyvän verkoston. Kun yritys hakee tuotteelleen markkina-asemaa kansainvälisillä markkinoilla, on ehdottoman tärkeää, että yrityksen johto on mukana kohdemaassa. On hyvä myös huomata, että monissa Euroopan ulkopuolisissa maissa yrityksen omistajien henkilökohtaisella tapaamisella on erittäin suuri merkitys, eikä neuvotteluja voi ulkoistaa. Business Finlandin asiantuntija Marjukka Holopainen-Raivio on erityisesti korostanut yritysten omien henkilöresurssien merkitystä vientitoiminnassa.

Arkkitehti Mari Sohvi Miettinen: ARBO Shelter suunnittelun kaksi strategiaa

Ensisijaisesti tärkeää on selvittää vastaako ARBO Shelter konsepti Korona-epidemian jälkeisen ajan tarpeisiin, ja taipuuko arkkitehtuuri nopeasti muuttuviin ympäristö, tai muihin pakolaisleirin ongelmatilanteisiin. Lopullisen tuotteen kilpailuetu suhteessa muihin markkinoilla oleviin tuotteisiin määrittyy monen kriteerin kautta, joista hinta ei enää näyttele niin määräävää tekijää kuin aikaisemmin. Ympäristövaikuttavuus, ja räätälöidyt ratkaisut vaikeisiin olosuhteisiin kuten rakennusten turvallisuustekijät ja erityisesti pandemiaturvallisuus muodostavat kilpailuedun markkinoilla.

Siirrettävä rakennus (Kreikka)

Edut

- Mahdollisuus myydä ja käyttää toisessa tarkoituksessa ja kohteessa.
- Kiertotalouden mukainen ajatus.
- Väliaikaisuus ideana ”rauhottaa” paikallisia asukkaita jotka eivät halua pakolaisia.

Haitat

- Tuotteen riittävän hyvä kunto myytäväksi.
- Pakolaisleirillä käytetyllä tuotteella ei välttämättä paras ”status” markkinoilla.
- Vastuun ongelma tuotteen toimivuudesta uudelleen koottuna.
- Purkaminen ja tuotteen kuljetus lisää kustannuksia ja päästöjä.

Pysyvä rakennus (Jordania)

Edut

- Rakennuksella on käyttöä uusille pakolaisille koska näköpiirissä ei ole pakolaisuuden vähentymistä.
- Mahdollistaa alueen pysyvän rakentamisen kaupunginosaksi.
- Pysyvä asuinalue on kiinnostavampi investointikohde, mm energiatuotannossa ja infrastruktuurin rakentamisessa.
- Voi tuottaa insentiivejä jotka hyödyttävät leirien ulkopuolella asuvia.

Haitat

- Pysyvä pakolaisten asuttaminen voi aiheuttaa vastakkainasettelua paikallisten asukkaiden kanssa.
- Laajoja maa-alueita halutaan kaavoittaa tuottavampaan rakentamiseen.

Tuotteen kaupallistaminen, yritystuet ja sidosryhmät

Pakolaisleirejä rakentavat valtiot joiden alueilla leirejä on, ja niitä rahoittavat UNCHR, UNISEF ja muut kansainväliset rahoittajat, sekä Maailmanpankki. Yrityksen omat kontaktit ovat edellytys pitkän aikavälin hankkeiden kaupallistamiseen ja rakentamiseen kohdemaassa. Paikallinen partneri on tärkeä neuvotteluprosessin läpivientiin kohdemaan ostajille, ja lupa käytäntöjen sujuvoittamiseen.

Yritystuet tuotekehitykseen ja kaupallistamiseen

Suomessa on useita yritysten tukimuotoja tuotekehitykseen ja kansainvälistymiseen joita löytyy keskitetysti Business Finlandin verkkosivuilta www.businessfinland.fi. Sieltä löytyy myös yrityksille tehty tietopaketti kansainvälisistä rahoituslaitoksista, ja niiden tarjoamista kestävästä liiketoimintamahdollisuuksista. Business Finland ja ulkoministeriö auttavat myös löytämään maailmanpankin, ja alueellisten kehityspankkien liiketoimintamahdollisuuksia.

- **Uusi Snapshot of International Financial Institutions – Opportunities for Sustainable Business- julkaisu** auttaa kartoittamaan mm rahoituslaitosten tarjoamia liiketoimintamahdollisuuksia ja toimialoja, sekä kohdemaita joilla kansainväliset rahoituslaitokset toimivat.
- **Developing Markets Platform ja Mega Opportunities** - täydentää työtä EU-rahoituksessa (Mirja Kaarlela, Senior Director for Global Initiatives, Business Finland).

Developing Markets platform

Erityisesti kehittyville markkinoille suunnattuun liiketoimintaa saa neuvontaa, kontakteja, ja rahoitusta Developing Markets Platform- palvelusta. Se toimii yhdessä Ulkoministeriön, Finnpartnershipin ja muiden partnereiden kanssa. Rahoitusmuotoja ovat:

Innovaatorahoitus jota voi hakea kun on:

- Tunnistettu markkinamahdollisuus kehittyvällä markkinalla.
- Paikalliset kumppanit.
- Mahdollisuus kehittää uusia ratkaisuja tai bisnesmalleja YK:n kestävän kehityksen tavoitteiden mukaisesti.

Rahoitus paikallisen kumppanin kanssa

- Ylimääräinen avustus yhteiskehittämiseen paikallisen kumppanin kanssa.
- Tavallinen Business Finland rahoitus suomalaisille organisaatioille on avustus tai laina. Yrityksille maks. 50 % ja tutkimusorganisaatioille maks. 70 %.

Kansainväliset kehitysrahoittajat

DevPlat auttaa yrityksiä pääsemään kiinni maailmanpankkiryhmän, alueellisten kehityspankkien ja EU:n tarjoamiin hankinta- ja investointimahdollisuuksiin.

YK:n hankinnat

DevPlat tarjoaa tietoa ja kontakteja YK:n hankinnoista, järjestää tapahtumia YK:n ja muiden Pohjoismaiden kanssa, sekä tietoa hankintoihin mukaan pääsemiseksi.

Pääkohdemarkkinat

- Saharan eteläpuolinen Afrikka
- Intia
- Vietnam
- Indonesia
- Kehittyvät markkinat, jotka voivat saada YK:n kehitysavustusta.

YK:n kanssa toimiessa yritysten tulee rekisteröityä **United Nations Global Marketplace -portaaliin**. YK järjestää myös **Humanitarian Networks-** messuja ja tapahtumia vuosittain.

Tapahtumien yhteydessä voi keskustella YK:n eri organisaatioiden edustajien kanssa ja päivittää YK:n tilannekuvaa tarpeista, esitellä ratkaisuja, sekä neuvotella valmiin tuotteen mahdollisesta pilotoinnista. **Developing Markets platform** järjestää **Nordic Procurement** yhteistyönä YK:n webinaareja joissa esitellään YK:n ajankohtaisia hankintatarpeita. Webinaareja on kolme, ja viimeinen pidetään joulukuussa johon linkki lähetetään rekisteröityneille yrityksille. Linkki löytyy UNGM (United Nations Global Marketplace) portaalista.

Developing Markets platform yhteystiedot:

Innovaatorahoitus
Christopher Palmberg
christopher.palmberg (at) businessfinland.fi
+358 50 5577 966

Kansainväliset kehitysrahoittajat
Kiira Kärkkäinen
kiira.karkkainen (at) businessfinland.fi
+358 29 505 5000

Humanitaarinen kriisiliiketoiminta
Marjukka Holopainen- Rainio
marjukka.holopainen-rainio (at) businessfinland.fi
+358 50 571 0038

YK-hankinnat
Philip Bank
philip.bank (at) businessfinland.fi
+45 2054 9892

Ulkoministeriön kehityspolitiikan yksikkö

Ulkoministeriön kehityspolitiikan yksiköllä on useita rahoitusinstrumenttejä suomalaisille yrityksille, korkeakouluille ja muille toimijoille. Yksityisen sektorin rahoitusmuodot kattavat yritysten liiketoiminnan eri vaiheet kehitysmaassa, kuten erityisesti energia- ja ympäristösektorin jonka tukimuotoja löytyy kaikenkokoisille yrityksille.

UM:Opas kehitysrahoittajien hankkeisiin 2019 on saatavissa myös: <https://um.fi>

- **Finnpartnership** liikekumppanuusohjelma on kehitysmaaliiketoiminnan ”starttiraha”. Sen kautta yritys voi saada avustusta esimerkiksi paikallisen kumppanin löytämiseen, toiminnan suunnitteluun ja työntekijöiden koulutukseen.
- **EEP Afrikka -rahasto** on puhtaaseen energian ja ympäristöliiketoiminnan rahoitusmuoto Etelä- ja Itä-Afrikkaan.
- **Finnfund kehitysrahoitusyhtiö** tarjoaa sijoitus- ja lainamuotoista rahoitusta, joka voi olla muutamia kymmeniä miljoonia euroja. Yhtiö rahoittaa vain paikanpäällä kehitysmaissa tapahtuvaa liiketoimintaa.

- **PIF-julkisten investointien rahoituksen** avulla voidaan rahoittaa investointeja kehitysmaiden julkisella sektorilla.
- **Ilmastorahasto** tarjoaa sijoitus- ja lainamuotoista rahoitusta ilmastonmuutosta ehkäiseviin hankkeisiin. IFC:n hankkeiden koko on tyypillisesti 60–100 miljoonaa euroa.

Kehitysrahoituksen ja yksityisen sektorin yksikön tehtäviin kuuluvat mm:

- Finnfund, Julkisen sektorin investointituki (PIF), korkotukipolitiikka ja liikekumppanuusohjelma, ja muut yksityisen sektoriyhteistyön instrumentit.
- Kehitysrahoituslaitokset, kehitysmaiden velkakysymykset ja innovatiiviset rahoitusmekanismit.

Yhteystiedot

Sähköposti: KEO-50@formin.fi

Vaihde +358 295 350 000

Yksityisen sektorin tiimi

Antti Piispanen

Tiiminvetäjä

+358 295 351 493

Kehityspankkitiimi

Marko Berglund

Tiiminvetäjä

Yksikön päällikön sijainen Maailmanpankkiryhmä,

Latinalaisen Amerikan kehityspankki (IDB)

+358 295 350 258

Joonas Haverinen

Projektiavustaja

Vastuuvirkamies: Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankki (EBRD), Aasian

kehityspankki (AsDB), Euroopan kehitysrahoitusarkkitehtuuri (EFAD)

+358 295 350 108

Business Finland

Business Finlandin kansainvälistymisen neuvontapalveluihin kuuluvat asiantuntijapalvelut Suomessa ja maailmalla. Kun yritys suunnittelee kansainvälistymistä, sillä tulee olla valmis strategia ja konkreettinen suunnitelma kasvuun, markkina ja validointi, sekä tuotteen lokalisointi.

Laivauskäsikirja

Business Finland tarjoaa yrityksille verkkopalveluna ilmaisen Laivauskäsikirjan josta löytyy 190 maan keskeiset tuontimääräykset, suomalaisten tavarantarkkailijien tarpeiden mukaisesti.

Veturiyritysten haastekilpailu 2021

Business Finland suunnittelee uutta veturiyritysten haastekilpailua, jonka tavoitteena on saada yritykset lisäämään tutkimus- ja innovaatiotoimintaansa Suomessa, ja uusia liiketoiminnan miljardiluokan ekosysteemejä. Enimmäisrahoitus on 20 miljoonaa euroa, lisäksi pyritään rahoittamaan kumppaneita enintään yhteensä 50 miljoonalla eurolla viiden vuoden aika.

Tarkempia tietoja:

Karin Wikman

Johtava asiantuntija

Business Finland

karin.wikman@ [businessfinland.fi](mailto:karin.wikman@businessfinland.fi)

+358 50 5577 723

Explorer- rahoitus

Explorer- rahoituksella voi palkata osaamista kansainvälisille markkinoille menoon, osallistua ulkomaisille ammattimessuille, tai koota yritysryhmä viennin mahdollisuuksien selvittämiseen.

Tuotekehitys- ja pilotointi tuki pk- ja midcap- yrityksille

Business Finland rahoittaa pieniä ja keskisuuria yrityksiä, jotka hakevat kasvua vientimarkkinoille, sekä midcap-yritysten uudistavia tutkimus- ja kehitysprojekteja. Rahoituksella voi nopeuttaa tuotekehitystä, tai kehittää uusia tuotteita, palveluja, tuotantomenetelmiä tai liiketoimintamalleja. Rahoituksella on myös mahdollista testata asiakkaiden kanssa ratkaisun toimintaa. Yrityksellä tulee olla osaamista ja resursseja kansainväliseen kasvuun, sekä halua testata lähellä kaupallistamista. Business Finland rahoittaa pilotointia lainalla joka on edullista yhden prosentin korolla, eikä lainalle pääsääntöisesti vaadita vakuuksia. Pk-yritysten ja midcap-yritysten kehitys- ja pilotointiprojekteihin lainaa myönnetään 50 prosenttia projektin kokonaiskustannuksista. Pk-yritysten tutkimusprojekteihin myönnetään enintään 50 prosenttia avustusta kokonaiskustannuksista. Kansainvälisissä yhteisprojekteissa rahoitus voi olla 65-prosenttisesti avustusta. Midcap-yritysten avustus on korkeintaan 40 prosenttia projektin kokonaiskustannuksista.

Innovaatioseteli

Innovaatioseteli on tarkoitettu pk-yrityksille, joilla on uusi kansainvälistä kasvupotentiaalia omaava tuote, jonka eteenpäin viemiseksi yritys tarvitsee ulkopuolista osaamista. Tarkoituksena on löytää yrityksille uusia mahdollisuuksia liiketoiminnan kasvattamiseksi ja kannustaa innovaatioiden tuottamiseen. Setelillä voi ostaa uutta osaamista yritykseen, ja sen arvo on 6 200 euroa (5 000 euroa + alv), ja siinä on 1000 € + alv omarahoitusosuus. Seteliä voi käyttää asiantuntijapalvelujen hankintaan, jos yritys haluaa nopeasti selvittää innovaation markkinakelpoisuutta prototyyppien, tai testauksen avulla.

Into rahoitus

Rahoitus on tarkoitettu pienille ja keskisuurille startup-yrityksille jotka tähtäävät vientimarkkinoille.

Yritys voi ostaa parasta asiantuntijapalvelua ja voi myös hankkia teollisoikeuksia (IPR), tai palkata väliaikaisesti asiantuntijan esimerkiksi suuresta yrityksestä. Yrityksen taloudellinen tilanne mahdollistaa oman toiminnan kehittämisen, tai yritys vasta aloittaa innovaatiotoiminnan systematisointia. Rahoituksen tarkoitus on kasvattaa innovaatio-osaamista.

Tempo rahoitus

Rahoitus on tarkoitettu kansainväliseen kasvuun tähtäville osakeyhtiö muotoisille startup-, pk- ja midcapyrityksille, joilla on kykyä tuottaa kansainvälinen menestystarina innovatiivisin keinoin, ja sen tulee olla uskottava mahdollisiin kilpailijoihin nähden. Projektin käynnistyessä yrityksellä pitää olla valmis tiimi, ja riittävä rahoitus projektin toteuttamiseksi, ja näkemys 3-5 vuoden kasvunäkymiin. Tempo-projektissa pääpaino on kyvykkyyksien kehittämisessä kansainväliseen kasvuun, ei tuotekehityksessä. Tempolla rahoitetaan mm:

- kansainvälistymisstrategian tekemistä ja markkinaselvityksiä.
- tuote- ja palvelukonseptin kysynnän testaamista ja pilotointia.
- markkinoiden validointia ja koemarkkinointia.
- IPR:n selvitystä ja patenttiselvityksen tekemistä.

Tempo-rahoitusta voi käyttää myös kiihdyttämöohjelmien osallistumiskustannuksiin ja MAP (market access program) -ohjelmien kustannuksiin. Rahoitus on avustusta jota voi saada enintään 50 000 euroa, joka kattaa 75 prosenttia projektin kokonaisbudjetista, maksimissaan 66 667 euroa. Yrityksellä tulee olla riittävästi omaa rahoitusta, ja edellytyksenä vähintään 30.000 euron oman pääoman ehtoinen rahoitus, ja lisäksi varmistunut projektin aikainen omarahoitus.

Finnpartnership - liikeyumppanuustuki

Suomalaiset yritykset voivat hakea liikeyumppanuustukea liiketoimintaan joka luo myönteisiä kehitysvaikutuksia kehitysväestössä maissa. Tukea myönnetään pitkäaikaisen kaupallisen yhteistyön ja kannattavan liiketoiminnan aloittamiseen, ja se on tarkoitettu hankkeen selvitys-, pilotointi- ja koulutusvaiheisiin. Yritys voi saada tukea esimerkiksi yhteisyrittäjien, tai tytäryrittäjien perustamiseen kehitysmaahan paikallisen toimijan kanssa. Myös kansainvälisten järjestöjen (EU, YK, kansainväliset rahoituslaitokset) toiminnan osana toteutettavan kaupallisen ratkaisun pilotti- ja demonstraatio hankkeisiin. Hakukriteerit löytyvät www.Finnpartnership.fi.

Digitapaaminen/ Matchmaking- yrityksen kanssa

Finnpartnership järjestää yhteisiä digitapaamisia yritykselle kiinnostavien partnerien kanssa. He voivat myös toimia hankkeen alkuvaiheiden rahoittajana.

Kontaktit:

Business Partnership Coordinator Juho Korkiakoski
Programme Officer Nikke Karjalainen
Ohjelmajohtaja Birgit Nevala

Finnpartnership yhteystiedot:

c/o Teollisen yhteistyön rahasto Oy (FINNFUND)

PL 147, Helsinki
Puhelin: 09 348 434
Email: fp@finnpartnership.fi

Tärkeimpiä kansainvälisiä yhteistyötahoja

UNCHR

UNCHR:n hankintayhteistyöstä ja ostoista voi tiedustella email osoitteella: privatesectorpartnership@unhcr.org, tai puhelimitse numerosta + 45 4533 6541. Yhteydenottoja UNHCR Headquarter:iin pyydetään tekemään verkkosivuilta löytyvällä kaavakkeella. Nopein vaihtoehto kohdemaan tilanteen selvittämiseksi on olla yhteydessä suoraan UNHCR Field Officen kautta, joista löytyy maakohtainen lista verkkosivuilta.

UNICEF

Unicefin yhteistyömahdollisuuksia voi hakea tietoa ensisijaisesti Suomen UNICEF ry:n verkkosivuilta www.unicef.fi.

Yhteystiedot

Innovaatiorahankkeiden ja vastuullisen liiketoiminnan erityisasiantuntija
Outi Kauppinen
outi.kauppinen@unicef.fi
puhelin +358 40 820 4141

Unicefin kansainvälisten hankkeiden yhteistyökontaktit löytyvät: <https://www.unicef.org/partnerships/corporate>.

Unicef Global Corporate Team: corporate-partnerships@unicef.org.

Myös muita kontakteja löytyy kohteista: Unicef Supply Division / United Nations Global Market place / Business opportunities. Lisäinformaatiota: supplierapplications@unicef.org.

Pohjoismainen yhteistyö

Oheisena muutamia kontakteja pohjoismaisiin toimijoihin. Tanskalla on useita yksiköitä jotka toimivat erityisesti New Yorkissa suoraan YK:n kanssa. Pohjoismaat tekevät yhteistyötä, mutta tuotteiden saaminen heidän kaupallisiin operaatioihin voi olla haastavaa. Pohjoismaista yhteistyötä koordinoi Business Finland Developing Markets Platform.

Tanska: Global SDG Business Hub Denmark

Maja Østergaard

Project Manager (Smart Cities; Access Cities; Urban Planning ; Clean Air).

Puhelin: + 45 2249 6515

Email: moe@stateofgreen.com

Norja: NORAD / Vision 2030- ohjelma.

Puhelin: +47 23 98 00 00

E-mail: postmottak@norad.no.

Osoite: Pb. 1303 Vika 0112 Oslo

Ruotsi: SIDA/Business Sweden.
Puhelin: +46 8 698 50 00
E-mail: sida@sida.se
Osoite: StockholmHeadquarters
Valhallavägen 199
SE-105 25 Stockholm

Enterprise Europe Network

Enterprise Europe Network on Euroopan komission käynnistämä maksuttomia kansainvälistymispalveluita pk-yrityksille tarjoava verkosto. Verkoston palvelut ulottuvat EU-asioihin liittyvästä neuvonnasta, kansainvälisessä teknologiansiirrossa tukemiseen. Enterprise Europe Network (EEN) on läsnä yli 60 maassa ja Suomessa kuudella paikkakunnalla.

Enterprise Europe Network palveluja:

- Kansainvälisen yhteistyökumppanin haku, seminaarit, yleinen kansainvälistymis- ja lakineuvonta.
- Tuki sopivan EU-rahoitusohjelman etsimiseen.
- Palautekanava EU-komissiolle sisämarkkinaongelmista.

Business Finland koordinoi verkostoa Suomessa/ email: een@businessfinland.fi

Kerake- hankkeen jatko - tuotekehitys ja kaupallistaminen

Hankkeen jatko on yrityskonsortion käsissä. Jos yritykset näkevät konseptin tuotekehitykseen panostamisen taloudellisesti merkittäväksi, heillä tulee olla tiedossa pääkohdemarkkina, ja riittävät resurssit viedä hanketta 3-5 vuotta eteenpäin. Tuotteen pilotointi on tärkeää, ja myös kansainvälisesti toimivan partnerin löytäminen pitkän aikavälin yhteistyötä varten. *Business Finland Developing Markets platform on ensisijainen taho josta voi hakea rahoitusta, ja tukea markkinoille pääsyyn, sekä myös tarvittaessa markkinatutkimuksen kohdealueesta.* Esittelimme viennin kohdemarkkinoita Kerake- ohjausryhmässä 10.2.2021. Suomen viennin pääkohteita ovat Saharan eteläpuolinen Afrikka, Intia, Vietnam, Indonesia. Kaakkois-Aasian merkitys kasvaa 640 miljoonan väkiluvun markkina-alueena. Kehitysrahoitus on 150 miljardia dollaria vuodessa, Aasian kehityspankin osuus 30 miljardia ja YK ostot ovat 18-20 miljardia.

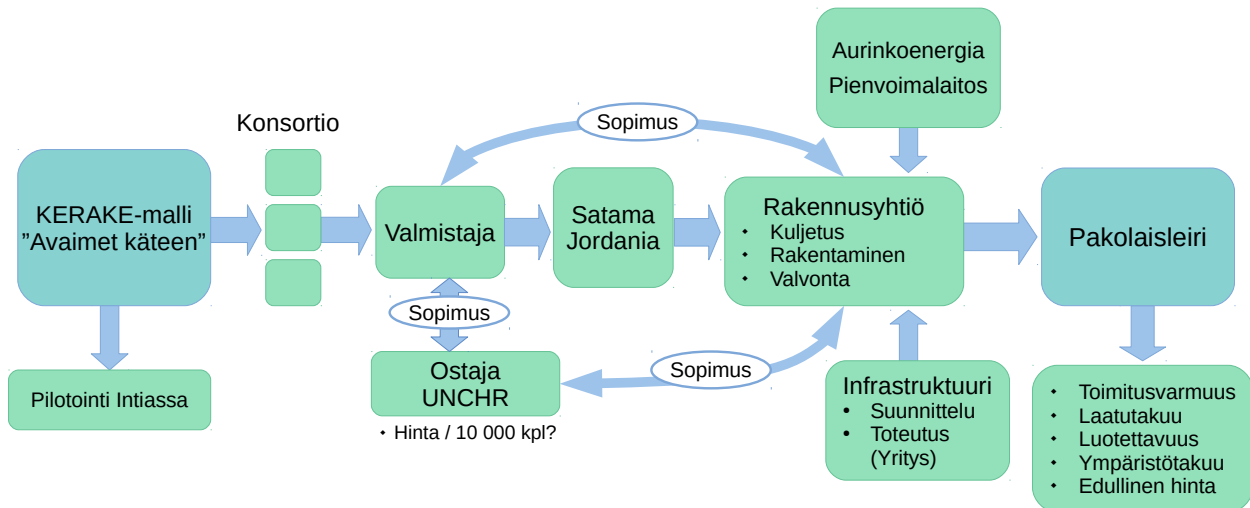
YK:lle toteutunut myynti

Suomi 6,6 milj. USD
Tanska 630,70 milj.USD
Ruotsi 30 milj.USD
Norja 50 milj.USD

Pakolaisleiri vientikohteena vaatii ”avaimet käteen” hankevientä, ja pitkän aikavälin yhteistyösopimuksia paikallisten partnerien, sekä YK:n kanssa. Tärkeää on päästä vaikuttamaan hankkeiden vaatimusmäärittelyihin jo niiden valmisteluvaiheessa. Ostajat haluavat kokonaisratkaisuja, joten kohdemaan integraattoriyrityksen, ja

paikallisen kumppanin hakemiseen on hyvä varata riittävästi resursseja. Yksityiskohtainen vientisuunnitelma ja neuvottelut rahoittajatahojen kanssa ovat tuotekehitysvaiheessa ratkaisevia, myös tuotteen pilotoinnin onnistumiseksi.

Tuotanto ja markkinan haltuunotto



AGM Finland 2020 Heljä Brita Repo

Kerake- hankkeen ohjausryhmän kokouksessa 19.5. 2021 arvioimme Kerake- hankkeen jatkotyöhön liittyviä mahdollisuuksia, ja esittelimme muutamia hankkeen kehitysehdotuksia.

Mahdollisuudet

- Tuote vastaa markkinoiden kysyntään edelläkävijänä ilmastovaikuttavassa pakolaisleirien rakentamisessa.
- Yritysten kiinnostus kehittyviin markkinoihin kasvaa ja Kerake- hanke luo osaltaan uusia mahdollisuuksia innovaatiotoimintaan.
- Syntyy toimiva konsortio, pitkäaikaiset kv-sopimukset, ja erikoistumista kehittyvien markkinoiden tarpeisiin.
- Yritysten liikevaihto kasvaa.

Pitkän aikavälin mahdollisuus: Pakolaisleirit muuttuvat ympäristöllisesti, sosiaalisesti, sekä taloudellisesti kestävimiksi asuinalueiksi.

Vahvuudet

- Avaimet käteen tuote joka sisältää ratkaisut joita asiakkaat haluavat.

- Suomalaisen osaamisen vihreä brändiarvo.
- Tuotteen päivitettävyyys ja muunneltavuus turbulentissa maailmassa.

Pitkän aikavälin vahvuus: Suomalaisten yritysten tuotteet ovat ensimmäisinä markkinoilla ja mukana globaalien vastuun jakamisessa, sekä ilmaston muutoksen taklaamisessa.

Heikkoudet

- Tuotteen nichearvo kun useat yritykset valmistavat jo pientaloja puusta.
- Tuotteen kiinnostavuus medioissa kun tuote on jo globaalisti esillä.
- Tuotteen kaupallistaminen asiakkaille EU:n ulkopuolella haasteellista.

Riskit

- Tuote kopioidaan ja valmistetaan Aasiassa ennen kun se valmistuu Suomessa. Yritysten sitoutuminen hankkeeseen hiipuu.
- Konsortion toiminta ei käynnisty jos yritykset eivät saa riittävää jatkorahoitusta tuotekehitykseen.

Kehitettävää

- Konseptia tulisi tehdä hankkeeseen sitoutuneiden yritysten kanssa jolloin konseptin idea on vain yrityksiä käytössä. Yrityksillä on Non Disclose Agreement jolloin syntyy yksinoikeus tuotteeseen.
- Yritysten panosta tarvitaan mukaan heti suunnittelun alkaessa.
- Konseptista tulisi päästä nopeammin tuotekehitys vaiheeseen, sillä muutokset markkinoilla ovat nopeita, ja voi käydä niin, että tuote ei vastaa enää ostajien tarpeita.
- Riittävä rahoitus hankkeen loppuun saattamiseksi, aina pilotointiin asti.

Lopuksi: konkreettinen ehdotus yritysten jatkotyölle

Suomessa on useita rahoitusinstrumenttejä kehittyvien markkinoiden tuotekehitys- ja tutkimushankkeita varten. Valtio panostaa nyt erityisen paljon yrityksiin ja innovaatiotoimintaan Koronaelytysrahaston, ja EU:n vihreänsiirtymän tukien avulla.

Uusia rahoitusinstrumenttejä kannattaa seurata Business Finlandin verkkosivuilta, varsinkin Koronan jälkeisenä aikana kun muutokset tapahtuvat nopeasti. Esimerkiksi uutena avauksena Developing Markets platform tarjoaa rahoitusporkkanaa pilotointia varten, ja mahdollistaa 10 prosentin rahoitusosuuden kustannuksista paikalliselle partnerille.

Uusia rakentamisen ratkaisuja ja materiaalien tuotekehitystä tarvitaan erityisesti kehittyvien markkinoiden erityiskohteisiin. Markkina on haastava monella tavalla suomalaisille yrityksille, mutta samalla se myös avaa isoja vientimahdollisuuksia.



Yritykset ovat tuotteidensa parhaita asiantuntijoita, eikä partneriverkoston luomista kohdemaahan voi kokonaan ulkoistaa. Henkilökohtaiset suhteet ovat tärkeitä erityisesti Asiassa, ja yrityksen läsnäolo paikallisen kumppanin kautta on ehdottoman tärkeää.

YK:n ostopäätöksiin ei vaikuta ainoastaan hinta, vaan myös kestävän kehityksen periaatteiden toteutuminen. YK suosii avaimet käteen- hankkeita, yritysconsortiota, ja onnistuessaan yrityksellä on mahdollisuus saada YK:n kanssa pitkäaikainen yhteistyösopimus. Siis viimekädessä tärkeintä on kuitenkin yrityksen rohkeus tuotekehittää uutta, ja läsnäolo kohdemaassa.

Yrityskonsortiolle suositeltavat stepit:

- Yrityskonsortion kannatta olla yhteydessä erityisesti Business Finland Developing Markets platformin palveluihin, sillä he ovat kehittyvien markkinoiden asiantuntijoita, ja rahoittavat hankkeita, sekä auttavat markkinoiden analysoinnissa ja kontakteissa.
- Yrityskonsortion kannattaa hakea riittävän iso rakentajapartneri kohdealueelta, ja markkinoida tuotetta yhdessä partnerin kanssa kohdemaassa, tai vaihtoehtoisesti markkinoida tuotetta suoraan kansainväliselle organisaatiolle, kuten YK.
- Yrityskonsortion kannatta hakea tuotteelle kansainvälistä näkyvyyttä mediassa, ja olla mukana YK:n järjestämällä messuilla, tai esimerkiksi rakentamisen alan messuilla.

Toivotaan, että maailma ja markkinat siirtyvät kestävästi Korona- epidemian jälkeiseen kohtuutalouteen, ja olemme mukana kehittämässä inhimillistä ja ekologista talouskehitystä, ja hyvinvointia sinne missä sitä eniten tarvitaan.

