

Itä- ja Länsi-Afrikan liiketoimintamahdollisuuksista kuultiin Mikkelissä, Joensuussa ja Lappeenrannassa samanaikaisesti

Satakunta kuulijaa oli kerääntynyt Etelä-Savon ammattiopistolle 2.9. kuulemaan Itä- ja Länsi-Afrikan tarjoamista kaupallisista mahdollisuuksista yrityksille, myös Pohjois-Karjalan ja Kaakkois-Suomen yrityksillä oli mahdollisuus kuunnella Mikkelin seminaarin esityksiä videon välityksellä. Afrikan markkinatilanteesta kertoivat Suomeen loppukesällä vierailevat Afrikan suurlähettiläät ja kaksi Finpron vientikeskuksen päällikköä sekä Aalto-yliopiston Tekesin rahoittamaa The New Global -hanketta vetävä Business Engagement Manager Petri Allekotte. Rantasalmelaisen Pel-Tuote Oy:n toimitusjohtaja Mikko Lappalainen kuvasi yrityksen kokemuksia Afrikan markkinoille pääsystä. Ohjelmaan sovitettiin myös Finnfundin ja Finnpartnershipin Afrikan rahoituskatsaukset ja kokousväkeä viihdytti tauolla Itä- ja Länsi-Afrikan rytmejä soittava ja tanssiva Mama Africa Jyväskylästä.

Yritykset hakevat Afrikasta kasvua ja uusia markkinoita

Suomalaiset yrittäjät ovat lisääntyvässä määrin hakemassa uusia markkinoita Afrikasta. Finpron Nairobin vientikeskuksen päällikön Esa Rantasen mukaan afrikkalaiset eivät todellakaan elä ”puskissa” ja ihmiset ovat tietoisia siitä, mitä maailmalla tapahtuu, millaisia



trendejä ja tuotteita on saatavilla. Esimerkiksi mobiilimaksaminen on ollut jo pitkään arkipäivää. Puolet maanosan väestöstä on nuoria aikuisia tai lapsia ja kulutus kasvaa nopeasti. Afrikan maat ovat kuitenkin hyvin erilaisia ja jokaisessa on omat erityispiirteensä.



Finpron Nairobin vientikeskuksen päällikkö Esa Rantanen ja tilastotietoa Afrikan talouden nopeasta kasvusta.

Keniassa n. 40 % väestöstä kuuluu jo keskiluokkaan ja siellä halutaan kuluttaa ja käyttää merkituotteita. Tansania ja Kenia toimivatkin kaupallisina portteina sisämaan valtioihin. Myös talousintegraatio etenee, esimerkkinä Itä- ja Etelä-Afrikan talouskomissiot. Haasteita suomalaisille viejille aiheuttavat edelleen esimerkiksi infrastruktuurin heikkoudet, korruptio, köyhyys ja koveneva kilpailu markkinoilla. Kansainväliset suuret yritykset ovat jo läsnä. Myös business-to-business kaupankäynti saattaa osoittautua hankalaksi, jos länsimaisia käytäntöjä ja toimintamalleja ei ole tai niitä ei noudateta. Markkinoille päästään usein julkisten hankkeiden kautta.

Tapahtumaan osallistuvien kysymykset asiantuntijoille koskivat esimerkiksi koulutusvientä ja miten afrikkalaiset opiskelijat Suomessa saataisiin paremmin sijoittumaan yritysten avuksi opiskeluaikana. Finpron Lagosin vientikeskuksen päällikkö Olu Raheem painotti, että koulutusvientimme pitäisi olla hyvin tuotteistettua ammatillista koulutusta. Myös Suomessa olevien afrikkalaisten opiskelijoiden hyödyntäminen yritysten apuna on hyvä mahdollisuus. Paljon julkisuutta saaneet kiinalaiset, jotka ovat ostaneet suuria maa-alueita Afrikasta ja investoivat sinne, voivat olla kilpailijoiden sijaan yhteistyökumppaneita, joiden avulla markkinoille pääseminen onnistuu.

Useilla toimialoilla mahdollisuuksia suomalaisille tuotteille ja palveluille

Suomalaisille potentiaalisia toimialoja ovat Mikkelissä kuultujen esitysten mukaan esimerkiksi vesiteknologia, uudistuvat energia, puhtaus, terveys, elintarvikkeet, ICT, opetus ja asuntotuotanto. Kun nykyisin puuhiili on vielä yleisessä käytössä ja suurella osalla maanosan väestöä ei ole sähköä, erilaiset energiaratkaisut kiinnostavat. Aalto-yliopiston Petri Allekotte hakee yrityksiä, jotka ovat valmiit ideoimaan uusia, innovatiivisia ratkaisuja ja liiketoimintamalleja Afrikkaan. Emerging Market Innovation Camp on pohjoismaisille yrityksille suunnattu käytännönläheinen liiketoiminnan kehittämisen ohjelma, jonka tämänhetkisenä painopisteenä on liiketoimintamallien

innovointi Intian energia- ja vesisektoreilla. Ohjelma on yrityksille maksuton ja sen avulla yritys voi lyhyessä ajassa testata toimintamallia ja kasvattaa merkittävästi käsitystä paikallisesta toimintaympäristöstä.

Etelä-Savossa muutamia Afrikan viejiä

Viime kuukausina on tiedotusvälineissä esiintynyt eteläsavolaisia yrityksiä, joilla on jo kontakteja ja kauppaa Afrikkaan. Rantasalmelaisen Pel-Tuotteen toimitusjotaja Mikko Lappalainen kertoi yrityksen viennin haasteena olevan hyvien yhteistyökumppanien löytäminen maista, joissa toimintatavat eivät ole vakiintuneita ja pelikenttä elää koko ajan. Afrikalla on Lappalaisen mukaan suuria visioita esimerkiksi maailman ruoan tuottajana. Pel-Tuotteella on vientiä lähes puolet liikevaihdosta ja nyt on saatu pää auki myös Afrikkaan, jonne yrityksen kivenkeräyskoneiden toimituksia on ollut Etelä-Afrikkaan, Sudaniin ja Tunisiaan. Yrityksen Messuosallistuminen Afrikassa poiki yllättäen kaupat myös Brasiliaan. Yritys suhtautuu viennin kasvuun luottavaisesti ja pitää Afrikan markkinoita potentiaalisina, mutta realistisesti pienen yrityksen resurssien suhteen. Lappalaisen sanoin yrityksellä ”pitää olla rahkeita touhuta siellä”.



Finnpartnershipin ja Finnfundin asiantuntijat kertovat, miten yritykset voivat saada rahoitusta Afrikan hankkeille. Lagosin vientikeskuksen päällikkö Olu Raheem kertoo kaupanteosta Afrikassa.

Team Finland alueverkosto

Team Finland alueverkosto tukee kansainvälisille markkinoille tähtääviä eteläsavolaisia pk-yrityksiä tukemalla muun muassa yritysten verkostoitumista, vuorovaikutusta ja yhteistyötä. Etelä-Savon verkostoa vetää Etelä-Savon ELY-keskuksen yksikön päällikkö Kirsi Kosunen. Lisätietoja Team Finlandin toiminnasta alla olevista linkeistä.

Lisätietoja

- [Team Finland Suomessa](http://team.finland.fi) (team.finland.fi)
- [Team Finland Etelä-Savon Facebook-sivu](#) > tykkää saadaksesi kansainvälistymistietoa alueelta

Lisätietoja: Asiantuntija Maaret Kaksonen, maaret.kaksonen@ely-keskus.fi