

MAGAZIN DES DEUTSCH-FINNISCHEN HANDELS
SAKSALAIS-SUOMALAISEN KAUPAN LEHTI

FIN DE

1
2023

**Regionalisierung
der Weltwirtschaft** s. 17–23



**Maailmantalouden
alueellistuminen** s. 43–49

Willkommen zum erneuerten Magazin des deutsch- finnischen Handels

Was Sie gerade in den Händen halten, ist das neue Magazin des deutsch-finnischen Handels: Aus dem „definitiv“ ist das FinDe-Magazin geworden. Das Layout des definitiv-Magazin bestand bereits seit 2017. Es war also Zeit für ein grundlegendes Update.

Tervetuloa uudistuneen saksalais- suomalaisen kaupan lehden pariin!

Käsissäsi on uudistunut saksalais-suomalaisen kaupan lehti: sen nimi ”definitiv” vaihtui ”FinDe”:ksi. Lehden ulkoasu on ollut samanlainen vuodesta 2017 lähtien, joten myös sen osalta oli aika perustavanlaatuiselle uudistukselle.

DER NAME | NIMI

DE FinDe-Magazin – darin stecken natürlich die vielfältigen wirtschaftlichen und kulturellen Verbindungen zwischen Finnland und Deutschland, um die sich bei uns alles dreht. Auch der alte Name „definitiv“ beinhaltete bereits das DE und FIN. Dies wollen wir jedoch mit dem neuen Namen etwas deutlicher herausarbeiten. Damit beziehen sich der Magazin-Name auch auf unsere Veranstaltungen wie die FinDe-Launches und die FinDe-Webinare. Das Wort „finde“ enthält zudem die Aufforderung, unser Netzwerk zu nutzen: Neue Märkte und neue Geschäftspartner zu finden oder in unserem Netzwerk interessante Kontakte zu finden.

FIN FinDe-nimi sisältää tietysti Suomen ja Saksan väliset monipuoliset taloudelliset ja kulttuuriset yhteydet, joiden parissa me työskentelemme. Vanha nimi ”definitiv” sisälsi myöskin lyhenne DE ja FIN, mutta haluamme korostaa tätä yhteyttä vielä selvemmin. Lehden nimi viittaa myös tapahtumiimme, kuten FinDeLoungeisiin ja FinDeWebinaareihin. Käännettynä saksalainen sana ”finde” merkitsee ”löytämistä” eli ajatuksen verkostomme hyödyntämisestä: löytää uusia markkinoita ja liikeyumppaneita tai mielenkiintoisia kontakteja.

definitiv → FIN DE.

DAS COVER | KANSI

DE Der „Look“ ändert sich: Wir erhoffen uns von dem neuen Stil, mehr als Wirtschafts magazin wahrgenommen zu werden, sowohl von unseren Mitgliedern als auch von Lesern außerhalb unseres Netzwerkes.

FIN Lehden ”ilmettä” on muutettu: haluamme korostaa uudella ilmeellä paremmin, että kyseessä on talouslehti, niin jäsentemme kuin verkostomme ulkopuolistenkin lukijoiden keskuudessa.



DIE INHALTE | SISÄLTÖ

DE Bei den Inhalten finden Sie viel bekanntes: Experten-Interviews, deutsch-finnische Wirtschaftsnachrichten, Neues aus dem Netzwerk. Eine Neuerung sind die FinDe-Fakten, die gleich zu Beginn auf das Heft einstimmen. Die recherchierten Daten und Fakten beziehen sich häufig auf das, was wir inhaltlich im Heft für Sie ausgeführt haben.

FIN Lehden sisältä paljastuu paljon tuttua: asiantuntijahaastatteluja, saksalais-suomalaisia talousuutisia, uutisia verkostosta. Yksi uutuus on FinDe-faktat, jotka saattelevat sinut lehden tunnelmaan heti alusta pitäen. Siinä esitetyt tiedot ja asiat liittyvät usein siihen, mitä käsittelemme myös lehdessä.

*Viihtyisiä lukuhetkiä uuden lehtemme parissa!
Viel Spaß mit unserem FinDe-Magazin.*

Umbrüche mit Chancen

„ZEITENWENDE“ **TITELTEN** wir dieses Vorwort in der Ausgabe im Frühjahr 2022 in Anlehnung an die Rede von Bundeskanzler Olaf Scholz zwei Tage nach dem russischen Angriff gegen die Ukraine.

Viele Umbrüche passierten in den letzten zwölf Monaten und bis in die Gegenwart: Finnland ist Anfang April NATO-Mitglied geworden – ein historischer Schritt. Der finnische Außenhandel wendet sich dem Westen zu. Damit ist Finnland natürlich nicht allein, denn wir beobachten derzeit eine gewisse Regionalisierung der Weltwirtschaft aufgrund der geopolitischen Lage: Eine teilweise Rückverlagerung der Produktion nach Europa, Suche nach neuen Lieferanten, doch ebenso Produktionsverlagerung ins Ausland und Innovationsdruck angesichts knapper Güter, Arbeitskräfte, Ressourcen und hoher Preise. So sind z.B. finnische Produkte der energieintensiven Industrie in Deutschland sowohl wettbewerbsfähiger als auch gefragter denn je.

Diese Entwicklungen bieten Chancen für den deutsch-finnischen Handel, die genutzt werden können: Machen Sie auf sich aufmerksam, seien Sie präsent und aktiv. Wir als AHK Finnland unterstützen Sie dabei, von Markteintritt und cold-calling bis hin zu Steuer- und Rechtsberatung

sowie Verhandlungs- und Kulturtrainings.

Unser jährliches Frühjahrsforum in Helsinki am 16. und 17. Mai haben

„Eine Regionalisierung der Weltwirtschaft bietet Chancen für den deutsch- finnischen Handel.“

wir dem Thema „Regionalisierung der Weltwirtschaft“ gewidmet. In diesem Heft geben wir Ihnen bereits einen Vorgeschmack auf die spannenden Diskussionen, die wir mit Experten aus Politik, Wissenschaft und natürlich aus der Wirtschaft führen werden (siehe Titelthema S. 17–23).

Hören Sie mehr von unseren Experten und von Unternehmens-Cases bei unserem Frühjahrsforum – und nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten unseres Netzwerkes für Ihren Geschäftserfolg.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen weiterhin ein erfolgreiches Jahr 2023.

Muutoksia ja mahdollisuuksia

TÄMÄN ESIPUHEEN otsikko kevään 2022 numerossa oli ”Zeitenwende” (suom. muutosten aika) viitaten liittokansleri Olaf Scholzin puheeseen kaksi päivää Venäjän Ukrainan-hyökkäyksen jälkeen.

Viimeisten kahdentoista kuukauden aikana tähän päivään asti on tapahtunut monia mullistuksia: Saksa luopui ydinvoimasta. Suomesta tuli Naton jäsen huhtikuun alussa, mikä on historiallinen askel. Suomen ulkomaankauppa myös kääntyy länteen. Suomi ei ole tässä tietenkään yksin, sillä tällä hetkellä maailmankauppa alueellistuu geopolitisesta tilanteesta johtuen: tuotannon osittaista siirtymistä Eurooppaan, uusien toimittajien etsintää, mutta myös tuotannon siirtämistä ystävällismielisiin maihin ja innovaatiopaineita tavaroiden, työvoiman ja resurssien niukkuuden sekä korkeiden hintojen vuoksi. Esimerkiksi paljon energiaa käyttävän teollisuuden suomalaiset tuotteet ovat kilpailu-

kykyisempiä ja kysyntämpiä Saksassa kuin koskaan.

”Maailmantalouden alueellistuminen tarjoaa mahdollisuuksia saksalais- suomalaiselle kaupalle.”

Tämä kehitys tarjoaa saksalais-suomalaiselle kaupalle mahdollisuuksia,

joita voi hyödyntää: varmista että yrityksesi on näkyvä, ole läsnä ja aktiivinen. Palvelumme tukevat sinua markkinoille pääsystä ja kylmäpuheluista alkaen aina vero- ja lakineuvontaan sekä neuvottelu- ja kulttuurikoulutukseen asti.

Helsingissä 16. ja 17. toukokuuta pidettävän vuotuisen kevätkokouksemme aihe on tänä vuonna juuri ”Maailmantalouden alueellistuminen”. Saimme puhujiksi elinkeinoelämän, politiikan ja tutkimuksen merkittäviä eturivin puhujia – kannattaa siis tulla paikalle. Tässä numerossa annamme esimakua kiinnostavista keskusteluista, joita tulemme käymään politiikan, tieteen ja tietysti liike-elämän asiantuntijoiden kanssa (katso kansia, s. 43–49).

Tule mukaan kuulemaan lisää asiantuntijapuheenvuoroja ja yritysesimerkkejä kevätkokouksissamme – ja hyödynnä verkostomme monipuolisia mahdollisuuksia yrityksesi menestykseen.

Näissä merkeissä toivotan menestyksestä jatkoa vuoteen 2023.



Dr. Jan Feller

Geschäftsführer | toimitusjohtaja

- 3 Vorwort
8 Terminkalender
9 Neue Mitglieder

NETZWERK

- 11 Spenden für Deutsche Bibliothek
12 Innovation in der Parkinson-Behandlung
13 Interview: Christiane Temminghoff,
CEO Bayer Nordic
14 AHK Finnland wird 45 Jahre
16 Emissionshandel im Seeverkehr:
AHK vertritt finnische Interessen

TITELTHEMA

- 17 Regionalisierung der Weltwirtschaft:
Interview mit Prof. Kritikos vom DIW Berlin
20 Gastbeiträge: Auswirkungen der Geopolitik
auf verschiedene Branchen

IM FOKUS

- 24 Konferenz: Potential von Offshore-Windkraft
im Ostseeraum

MARKTEINSTIEG

- 26 Unsere Fachkonferenzen:
Textile Kreislaufwirtschaft und
Grüner Wasserstoff aus Windkraft

WIRTSCHAFTSNACHRICHTEN

- 27 Deutsch-Finnischer Handel 2022

GTAI

- 30 Finnlands ambitionierte Wasserstoffziele



TITELTHEMA × KANSIAIHE

Regionalisierung der Weltwirtschaft

Interview mit
Prof. Alexander Kritikos (DIW)

| 17-19

Maailmantalouden alueellistuminen

Haastattelussa
Alexander Kritikos (DIW)

| 43-45



TITELTHEMA × KANSIAIHE

Gastbeiträge:

Wirtschaftliche Auswirkungen
der Geopolitik

| 20-23

Vieraskynät:

Geopolitiikan taloudelliset
vaikutukset

| 46-49



NETZWERK × VERKOSTO

Unser Erfolgsrezept
45 Jahre AHK Finnland
| 14



Menestysreseptimme:
Kauppakamari 45 v.
| 40



IM FOKUS × FOKUKSESSA

Konferenz
„Baltic Sea Offshore
Potential“

| 24

„Baltic Sea
Offshore Potential“
-konferenssi

| 50

- 3 Esipuhe
8 Tapahtumakalenteri
35 Uudet jäsenet

VERKOSTO

- 37 Tukea Saksalaiselle kirjastolle
38 Innovaatio Parkinsonin hoidossa
39 Haastattelussa Christiane Temminghoff,
CEO, Bayer Nordic
40 Kauppakamari täyttää 45 vuotta
42 Merenkulun päästökauppa:
Kauppakamari ajaa Suomen etuja

KANSIAIHE

- 43 Maailmantalouden alueellistuminen:
Haastattelussa Alexander Kritikos
46 Vieraskynät: Geopolitiikan taloudelliset
vaikutukset eri toimialoilla

FOKUKSESSA

- 50 Konferenssi: Merituulivoiman
mahdollisuudet Itämeren alueella

MARKKINOILLE MENO

- 52 ”P2X - Vihreää vetyä tuulivoimasta”
-markkinatutkimusmatka
53 Tulevat asiantuntijataapahtumat:
Tekstiilien kiertotalous ja vihreää
vetyä tuulivoimasta
54 Investointikohde Saksa:
Mecklenburg-Etu-Pommeri

TALOUSUUTISET

- 55 Saksalais-suomalainen kauppa
vuonna 2022

MESSUT

- 58 Saksan messut

16. sija

World Happiness
Report 2023

217

Nopeasti kasvavien yritysten
määrä vuonna 2022

7 295 MW

Vedyn elektrolyysikapasiteetin
suunniteltu laajentaminen
vuodesta 2022 vuoteen 2030

35%

Naisten osuus
Saksan eduskunnassa

4,7 kg

Tekstiilijäte
asukasta kohti
vuonna 2016

2745 MW

(sijalla 1 Euroopassa)
Uusi tuulivoimakapasiteetti
vuonna 2022

46,3%

Uusiutuvien energialähteiden
osuus sähköntuotannosta
vuonna 2022

14%

(sijalla 24 Euroopassa)

Verkko-oppimateriaalien
käyttäjien osuus 2021

#1

World Happiness
Report 2023

2,7 kg

Textile Abfälle
pro Einwohner
im Jahr 2016

6

Anzahl schnell wachsender
Unternehmen 2022

2526 MW

Geplante Erweiterungen
der Elektrolysekapazitäten für
Wasserstoff von 2022 bis 2030

30,9%

Anteil Erneuerbarer
Energieträger
an der Stromerzeugung
2022

41%

(#1 in Europa)

Nutzeranteil von
Online-Lernmaterialien
2021

2430 MW



(#3 in Europa)

Neu installierte
Windkraft-Kapazität 2022

46%

Frauenanteil im neuen
finnischen Parlament

TERMINKALENDER TAPAHTUMAKALENTERI

8.–12.5.2023

Exportinitiative
Energie:
Power2X

Saksalaiset
Power2X-asiantuntijat
Suomessa

9.5.2023

Fachkonferenz:
Power2X, Helsinki

Asiantuntijaseminaari:
Power2X, Helsinki

9.–12.5.2023

Geschäftsanbahnung
nach Finnland:
Textilrecycling
und neue Fasern

Saksalaiset
tekstiilialan
asiantuntijat Suomessa

10.5.2023

Fachkonferenz:
German-Finnish
Circular Textiles
Event

Asiantuntijaseminaari:
German-Finnish
Circular Textiles
Event

15.–19.5.2023

Messe:
Ligna Hannover,
Hannover

Messut:
Ligna Hannover,
Hannover

16.–17.5.2023

Frühjahrsforum
mit Mitgliederver-
sammlung, Helsinki

Kevätfoorumi ja
jäsenkokous,
Helsinki

5.–7.6.2023

Manufacturing
Performance Days 2023

Manufacturing
Performance Days 2023

27.–28.9.2023

Deutsch-Finnisches
Businessforum, Rostock

Deutsch-Finnisches
Businessforum, Rostock

6.11.2023

Sitzung des
Verkehrsausschusses,
Lübeck

Liikennevaliokunnan
kokous,
Lyypekki

7.11.2023

Deutsch-Finnischer
Hafentag, Lübeck

Saksalais-suomalainen
satamapäivä, Lyypekki



Unseren tagesaktuellen Veranstaltungskalender finden Sie auf www.ahkfinnland.de
Ajankohtaisen tapahtumakalenterin löydät osoitteesta www.ahkfinnland.de



Deutsch-Finnische Handelskammer
Saksalais-Suomalainen Kauppakamari
Tysk-Finska Handelskammaren

Deutsch-Finnische Handelskammer e.V.
Saksalais-Suomalainen Kauppakamari

Unioninkatu 32B | 00100 Helsinki
+358 9 612 2120 | info@dfhk.fi |
www.ahkfinnland.de

Präsidentin | Hallituksen puheenjohtaja
Dr. Miriam Holstein

Geschäftsführer | Toimitusjohtaja
Dr. Jan Feller

Redaktion | Toimitus
Friedrich von der Hagen, Antti Grönlund, Olivia Gripenwaldt,
Riitta Ahlqvist, Petra Steffen, Lotta Westerlund

Redaktionsschluss | Aineistopäivä
31.3.2023

Anzeigenvertrieb | Ilmoitusmyynti
Friedrich von der Hagen
+358 50 320 9850
friedrich.vonderhagen@dfhk.fi

Layout Rohkea Ruusu

Druck | Painopaikka
Grano Oy | G-Print | Multiart Gloss

ISSN 2242-816X

Das Magazin erscheint dreimal jährlich. Die Abgabe erfolgt kostenlos an Mitglieder. Nachdruck nur mit Quellenangabe.

Kauppakamarin jäsenlehti ilmestyy kolme kertaa vuodessa. Se lähetetään jäsenistölle maksutta. Tekstiä lainattaessa lähde aina mainittava.

Auflage | Painos 1600

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Premium Partner



M&P WATER

M&P Water ist Teil der M&P Group, einem der größten familiengeführten Ingenieurdienstleister Deutschlands, mit mehr als 700 Mitarbeitern an 25 Standorten. Die M&P Water bündelt Dienstleistungen im Geschäftsfeld „Wasser“ und ergänzt das Portfolio der M&P Group in allen Bereichen des Wasserbaus mit Kompetenzen u. a. in den Bereichen hydrologische und hydraulische Modellierung, Hochwasserschutz und Starkregenmanagement, Talsperren, Hochwasserrückhaltebecken und weitere Stau- und Wasserkraftanlagen ebenso wie ökologischer Wasserbau sowie Building-Information-Modeling (BIM), Studien- und Planungsdienstleistungen sowie Bauüberwachung und -oberleitung für nationale und internationale Märkte. Engineering for a Better Tomorrow. ✕

Frau Susanne Vogelsberg
(Standort Ivalo)
Susanne.Vogelsberg@mup-group.com
<http://www.mup-water.com>



SATUMAA EVENTS

Satumaa Events ist eine hochwertige Full-Service-Event-Agentur, die vielseitige Eventproduktionen und -konzeptionen in ganz Finnland und auch im Ausland anbietet. Das Unternehmen realisiert unter anderem Stakeholder-Meetings für Unternehmen, Seminare, interne Entwicklungsveranstaltungen, Planung und Koordination von Messeständen sowie bedeutende Feiern im Privatleben. Ein Service nach Maß – von der Beratung bis hin zur praktischen Umsetzung. ✕

Frau Pauliina Jokela
tarinasta.todeksi@satumaaevents.fi
<https://satumaaevents.fi/en>



NEUE MITGLIEDER

CHAMPION DOOR OY

Champion Door Gewebe-Hub-Falttore sind die beste Lösung für großflächige Bereiche, die Tore mit einer qualitativ hochwertigen Wärme- und Lärmisolierung erfordern, z. B. Produktionshallen, Flugzeughangars, Häfen und Energiespeicher. Die Falttore werden aus Standardbauteilen den Kundenwünschen entsprechend hergestellt und bedürfen nur einer minimalen Wartung. Bei Hangartoren gibt es aufgrund der Champion Door-Lösung für das Hebe-Stützpfostensystem keine Breiten- und Höhenbegrenzung. Das Unternehmen sucht für seine Produkte neue Kunden auf dem deutschen Markt. ✕

Herr Jukka-Pekka Hakkarainen
+358 440 458 243
jp.hakkarainen@champondoor.com
www.champondoor.com



SENSIRE OY

Sensire Oy ist ein internationaler SaaS-Anbieter moderner digitaler Managementlösungen für die Lebensmittel- und Medizinbranche. Die cloudbasierten Servicekonzepte für Großküchen, Gesundheitseinrichtungen und Kühlkettenlogistik bieten eine effiziente, kostengünstige und nachhaltige Möglichkeit, Unternehmen zu führen und vollständige Compliance sicherzustellen. Sensire ist in Finnland und in der DACH-Region tätig. ✕

Herr JP Asikainen
+358 (0)20 799 9790
jp.asikainen@sensire.com
www.sensire.com



NATURE LINE CUTLERY OY

Nature Line Cutlery Oy stellt vollständig auf Holz basierendes, langlebiges Besteck aus patentiertem Biokompositmaterial her, das bei den Gebrauchseigenschaften sowie bei Verbrauchererfahrungen Vorteile zeigt. Das Besteck erfüllt höchste Qualitäts-, Sicherheits- und Umweltstandards. Bei der Herstellung des Rohmaterials werden ausschließlich Nebenströme aus der finnischen Forstindustrie verwendet, die keine Abholzung oder Konkurrenz zur Lebensmittelproduktion verursachen und die niedrigsten CO₂-Emissionen auf dem Markt ermöglichen. ✕

Herr Petteri Vilkmann
+358 400 908 586
petteri.vilkmann@natureline.fi
<https://natureline.fi/de>



ROHS MANAGEMENT OY

RoHS Management verkauft Datenerfassungsdienste und -software des amerikanischen Unternehmens GreenSoft Technology, Inc. in Europa, veranstaltet Schulungen zur Gesetzgebung und hilft Kunden bei ihrer täglichen Arbeit. RoHS Management ermittelt im Auftrag des Kunden, welche Chemikalien in den Komponenten und Materialien enthalten sind, und vergleicht diese mit der Gesetzgebung, wie RoHS, REACH, SCIP, US-TSCA und Konfliktmineralien. Zu ihren Kunden gehören Unternehmen, die Elektro- und Elektronikgeräte entwickeln und herstellen. ✕

Herr Juhana Jaatinen
+358 44 981 2787
juhana.jaatinen@rohsmanagement.com
www.rohsmanagement.com



NEUE MITGLIEDER

PORT OF HELSINKI LTD.

Port of Helsinki ist Europas verkehrsreichster Passagierhafen und Finnlands führender Universalhafen für den ausländischen Frachtverkehr. Der Hafen schafft einen reibungslosen Rahmen für den maritimen Tourismus. Die Stärken des Hafens von Helsinki sind häufige Linienverkehre, eine effiziente Infrastruktur, gute Straßen- und Schienenverbindungen sowie exzellente Dienstleistungen, die mit Partnern erbracht werden. Port of Helsinki Ltd. (auf Finnisch Helsingin Satama Oy) ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung im Besitz der Stadt Helsinki. Etelä-Suomen Satamapalvelut Oy ist eine Tochtergesellschaft des Hafens von Helsinki und besitzt 60 % von Loviisan Satama Oy, dem Hafen Loviisa. ✕

Frau Eeva Hietanen
+358 50 354 3616
eeva.hietanen@portofhelsinki.fi
www.portofhelsinki.fi/en



PFAFF INTERNATIONAL GMBH

Die Pfaff International GmbH ist ein weltweit tätiges deutsches Speditionsunternehmen. Erfahrene Transportexperten, die die Bedürfnisse der Kunden verstehen, bieten maßgeschneiderte Lösungen für alle internationalen Transportanforderungen. Die finnischen Mitarbeiter der Niederlassung Lübeck sorgen dafür, dass die internationalen Transporte der finnischen Kunden wie geplant ankommen. ✕

Frau Henna Rosvall
+358 40 197 9588
h.rosvall@pfaffinternational.com
www.pfaffinternational.com



TARGET PARTNERS FINLAND OY

Target Partners ist darauf spezialisiert, für wachsende und sich internationalisierende Unternehmen neue Talente unter hochqualifizierten und erfahrenen Arbeitssuchenden auszubilden. Das Unternehmen arbeitet eng mit den regionalen finnischen Zentren für Wirtschaftsförderung, Verkehr und Umwelt zusammen. Die Themen der Schulungen beziehen sich auf Digitalisierung, Geschäftsentwicklung, Entwicklung digitaler Dienste und Internationalisierung. Die Kunden des Unternehmens kommen aus den unterschiedlichsten Branchen und Größenklassen, vom Mittelstand bis zum Großunternehmen. Im Rahmen der Ausbildung zum Thema Internationalisierung führt das Unternehmen Wirtschaftsförderungs- und Vernetzungsstudiengänge in Deutschland durch. ✕

Herr Pasi Kinnunen
+358 40 524 3293
pasi.kinnunen@targetpartners.fi
www.targetpartners.fi



Wir heißen folgende Unternehmen als neue Mitglieder der AHK Finnland willkommen:

FINNLAND
Aalto-yliopisto
Espoo
Bildung
www.aalto.fi/en

Diffo Solutions Oy
Oulunsalo
Software
www.diffosolutions.com

Konsulantti Oy
Espoo
Unternehmensberatung
www.konsulantti.fi/en

Laitilan Wirvoitusjuomatehdas Oy
Laitila
Brauerei
www.laitilan.com

Matt Mara Oy
Helsinki
Unternehmensberatung
www.mmoy.shop

Minna Learning Oy
Helsinki
Bildung
www.minnalearn.com

Nature Line Cutlery Oy
Outokumpu
Herstellung von Essutensilien
<https://natureline.fi/de>

RWE Renewables Finland Oy Ab
Espoo
Offshore-Windkraft
www.rwe.com

Satamaa Events Oy
Rymättylä
Eventproduktion
www.satamaaevents.fi/en

Target Partners Finland Oy
Helsinki
Bildung
www.targetpartners.fi

DEUTSCHLAND
HUGO PETERSEN GmbH
Wiesbaden
Chemieindustrie
www.hugo-petersen.de

Julian Eckhardt
Leopoldshöhe
Software
www.eckhardt.io

M&P Water GmbH
Bad Ems
Ingenieurbüro
www.mup-water.com

Mission TOP 5 GmbH
München
Interessenvertretung und Handelskammern
<https://missiontop5.de>

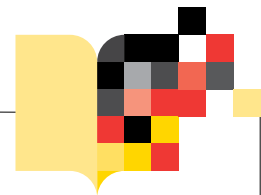
Optares ICM GmbH & Co. KG
Oldenburg
Unternehmensberatung
www.optares.de

Pfaff International GmbH, Logistic
Baienfurt
Verkehr und Logistik
www.pfaffinternational.com

tegos GmbH
Dortmund
Software
www.tegos-group.com

Thermal Storage Finland Oy
Helsinki
Energieerzeugung
www.thermalstoragefinland.fi

NETZWERK



Spendenaufruf Deutsche Bibliothek

LIEBE FREUNDINNEN UND FREUNDE
der Bildung, des Kulturaustauschs und der deutschsprachigen Literatur,

wir wenden uns heute an Sie, weil eine wichtige Institution zur Förderung der deutschen Sprache und Lesekultur in Finnland in ihrer Existenz bedroht ist.

Die Deutsche Bibliothek existiert seit 142 Jahren im Herzen von Helsinki. Sie bietet heute 45.000 Bücher zur Ausleihe oder Nutzung in ihren Räumen an und beherbergt die größte Sammlung deutschsprachiger Bücher, Zeitschriften und Lexika Nordeuropas. Die Nutzung der Bestände steht allen offen und ist kostenfrei. Überdies trägt die Bibliothek mit Veranstaltungen für Kinder und Erwachsene zur deutsch-finnischen Kulturvermittlung bei und gibt das

„Jahrbuch für finnisch-deutsche Literaturbeziehungen“ heraus.

Die Bibliothek finanziert sich durch Mitgliedsbeiträge, Spenden sowie Zuwendungen von staatlichen finnischen und deutschen Stellen – teils nur projektgebunden.

Unter anderem infolge der Coronapandemie und der wirtschaftlichen Lage sind die Spenden und Zuwendungen von staatlichen Stellen auf dramatische Weise zurückgegangen, sodass eine akute Liquiditätskrise entstanden ist und der Weiterbetrieb der Bibliothek in den nächsten Monaten gefährdet erscheint.

Daher bitten wir Sie um Hilfe. Fördern Sie mit Ihrer Spende auf das Konto der Stiftung der Deutschen Bibliothek (Spendensammelgenehmigung RA/2022/1635) unseren Auftrag: Bildung, deutsche Sprache und Kulturaustausch. ✕

Understödsstiftelsen för Tyska Biblioteket i Helsingfors

IBAN: FI82 6601 0010 8078 73
BIC: AABAFI22 (Ålandsbanken)
Viite (Referenznummer): 11099

Im Namen des Vorstands der Förderstiftung der Deutschen Bibliothek

Mika Pöppken
Stellvertretender Vorsitzender



berg:mann

Investitionen • Projekte • Transaktionen
in Finnland

Ihr Projekt.
Ihre Anwälte.

www.bergmann.fi

Parkinson: Innovative finnische Technologie zur Behandlung und Überwachung

Interview mit Paulus Carpelan, CEO und Mitbegründer von Adamant Health Ltd.

Woher kam die Idee für Adamant Health und wer hat das Unternehmen gegründet?

Adamant Health ist ein forschungsorientiertes Health-Tech-Startup, das 2020 in Kuopio von der University of Eastern Finland aus gegründet wurde. Meine Co-Gründerin ist Saara Rissanen und hat über 17 Jahre zu diesem Thema geforscht, hat das Thema in Diskussionen nach vorne gebracht und den Kern der Technologie entwickelt. Ich als Co-Gründer habe fast drei Jahrzehnte Erfahrung in der Herstellung und Einführung internationaler Hightech-Produkte, auch in Startups.

Unsere Mission ist es, die Behandlung von Parkinson-Patienten datengesteuert und faktenbasiert zu gestalten, damit Behandlungsplanung und Wirksamkeitskontrolle systematisch werden. Ziel ist, dass die behandelnden Ärzte die Situation der Patienten auch zu Hause besser verstehen und so die Behandlung optimieren und besser personalisieren können. Dadurch verbessert sich die tägliche Lebensqualität der Patienten und gleichzeitig auch die Lebensqualität ihrer Angehörigen. All dies wirkt sich zudem direkt auf die Gesundheitskosten aus, da unnötige Arztbesuche reduziert und die Notwendigkeit einer Vollzeitpflege im besten Fall hinausgezögert werden kann.

Was war der bisher größte Erfolg des Unternehmens?

Adamant Health ist ein relativ junges Unternehmen, hat jedoch den Kern seiner Technologie bereits in ein CE-gemerktes Medizinprodukt kommerzialisiert. Daher kann unser Mess- und Analyseservice bereits jetzt in der



© Sofia Wahlroos

klinischen Patientenarbeit angeboten und genutzt werden. Das ist für ein so junges Unternehmen schon außergewöhnlich. Wir arbeiten derzeit mit Gesundheitsdienstleistern zusammen, um die Methode in Finnland sowie in Deutschland und der Schweiz zu testen und umzusetzen. Für den privaten Sektor ermöglicht die Einführung der Methode den Kliniken, sich von ihren traditionellen Wettbewerbern abzuheben.

Was sind Eure Zukunftspläne?

Im Moment konzentrieren wir uns darauf, zu verstehen, wie Kunden, vor allem Kliniken, unseren Service nutzen, und wir denken über Weiterentwicklungsbedarf des Service und der darin verwendeten Technologie und Software nach, insbesondere für den deutschen Markt. Frühphasenkunden haben somit die Möglichkeit, Einfluss darauf zu nehmen, wie sich der Technologieservice in Zukunft entwickelt. Wie immer im Health-Tech-Sektor dauert ein signifikantes Umsatzwachstum ziemlich lange. ×

In Finnland herrscht „Offenheit für Neues und Innovatives“

Christiane Temminghoff hat im April 2022 den CEO-Posten bei Bayer Nordic in Espoo angetreten. Die 45-jährige Betriebswirtin mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Bayer-Konzern ist dafür mit ihrer Familie nach Finnland gezogen. Welche Beobachtungen hat sie in ihrem ersten Finnland-Jahr gemacht, wollten wir von ihr wissen.



© Dirk Hansen Photo

Vor einem Jahr sind Sie CEO von Bayer Nordic geworden und sind dafür nach Finnland gezogen. Welche Eindrücke haben Sie von Land und Leuten?

Ich bin sehr dankbar für den offenen Empfang, den wir als Familie von allen erhalten haben. Wir haben viele tolle Tipps erhalten, was man in der Umgebung von Helsinki und auch im ganzen Land unternehmen kann. Zudem ist sehr beeindruckend, dass Hilfe, die uns angeboten wurde, auch sehr zeitnah in konkrete Aktionen umgesetzt wurde.

Finnland steht in Rankings zur Digitalisierung ganz oben. Was macht Finnland Ihrer Meinung nach zum europäischen Spitzenreiter?

Ich denke, die führende Position basiert auf einer Kombination mehrerer Aspekte, dazu gehören Bildung, eine lebendige Tech-Szene und Investitionen in die digitale Infrastruktur und Konnektivität. Was aus meiner Sicht wirklich heraussticht, ist die pragmatische Herangehensweise und die Offenheit für Neues und Innovatives, inklusive neuer Technologien. Die Digitalisierung ist auch im Alltag deutlich sichtbar und macht einige Routinen wirklich einfach mit Hilfe einer robusten Infrastruktur für digitale Vernetzung. Faxgeräte, Bargeld und Papier wurden durch E-Rezepte, Apps und digitale Kommunikationstools ersetzt.

aus dem öffentlichen und privaten Sektor zusammenbringt, eine der größten Stärken Finnlands.

Für Finnland bewirkt die geringe Größe Agilität, und die Zusammenarbeit basiert auf gegenseitigem Vertrauen und Offenheit. Außerdem ist mir aufgefallen, dass es weniger Hierarchien gibt – das macht es einfach, auf potenzielle Partner zuzugehen, und Gleichberechtigung ist eine alltägliche Praxis.

Für ein forschungsbasiertes LifeScience-Unternehmen wie Bayer bietet Finnland optimale Rahmenbedingungen sowohl für Forschung als auch Entwicklung. Dazu gehören eine klare Rechtslage, umfassende elektronische Gesundheitsdaten und attraktive Möglichkeiten für die akademische und wissenschaftliche Zusammenarbeit. ×

Wir als AHK Finnland fördern die deutsch-finnische Zusammenarbeit – auf vielfältige Weise. Wie wichtig sind Kooperationen, z.B. für Bayer in finnischen Business-Ökosystemen?

Aus geschäftlicher Sicht ist die Zusammenarbeit in einem starkem Innovationsökosystem, das viele verschiedene Interessengruppen



© Getty Images

Während dieses ersten Jahres hatten wir das Glück, die Natur zu erleben und alle vier Jahreszeiten durch verschiedene Aktivitäten zu erfahren. Der Outdoor-Lifestyle bei jedem Wetter ist sehr beeindruckend und etwas, dass wir auch für uns selbst umsetzen.

Bayer Nordic, die nordeuropäische Organisation von Bayer, hat ihren Hauptsitz in Espoo, Finnland, und umfasst zudem die weiteren nordischen sowie die baltischen Länder. Allein in Finnland beschäftigt Bayer über 1000 Mitarbeiter, von Turku aus exportiert der Konzern in über 130 Länder.

Die Wurzeln unseres Erfolgs – AHK Finnland wird 45 Jahre

Es ist ein un rundes Jubiläum, eine Zahl, die man nicht unbedingt feiert: 45 Jahre Deutsch-Finnische Handelskammer oder AHK Finnland. Dennoch nutzen wir dieses 45. Jahr nach der Gründung 1978 für einen Rückblick auf unsere Wurzeln. Wir haben mit wichtigen Persönlichkeiten aus unserer Geschichte gesprochen – und es zeigt sich: Unser Erfolgsrezept funktionierte bereits vor Jahrzehnten.

Das Vorhaben, in den 1970er Jahren eine bundesdeutsche Auslandshandelskammer mit Sitz in Finnland zu gründen, war ein diplomatischer Drahtseilakt. Denn es spielte sich vor dem schwierigen politischen Hintergrund des Kalten Krieges ab. Die Teilung Europas zog sich mitten durch Deutschland, wo seit 1949 die westliche Bundesrepublik und die sozialistische DDR parallel existierten. Finnland nahm in diesem Ost-West-Konflikt nach zwei verheerenden Kriegen gegen die Sowjetunion eine neutrale Vermittlerposition ein. Dies erschwerte die Bemühungen einer Handelskammergründung – die finnische Politik wollte den Eindruck einer zu großen Annäherung an West-Deutschland vermeiden. Trotzdem bestand in Finnland grundsätzlich ein wirtschaftliches Interesse an der Integration Richtung West-Europa.

VON BEGINN AN KLEIN- UND MITTELSTÄNDLER ALS ZIELGRUPPE

„Wir haben im Lauf der letzten Jahre feststellen können, dass der finnische Export in die Bundesrepublik mit neuen Produkten (...) einen erheblichen Zuwachs erfahren hat, und dieser Zuwachs ist das Resultat der Ausfuhr vieler kleiner Firmen, denen unsere Vereinigung in vielen Fällen behilflich gewesen ist.“

So Friedrich E. Russegger im Jahr 1970 vor hochrangigen Vertretern der deutschen und finnischen Wirtschaft.

Friedrich E. Russegger war deutscher Importeur finnischer Papierprodukte und Finnland-Kenner. Zudem hielt er seit 1969 den Vorsitz der Deutsch-Finnischen Vereinigung (DFV), einer bereits 1918 gegründeten Organisation,

die mit nur sehr wenigen personellen Kräften erfolgreich Tätigkeiten wahrnahm, die den Aufgaben einer Auslands-handelskammer ähnelten.



„Russegger kannte das AHK-Wesen gut. Als Geschäftsführer von Finnpapier und Finnkarton in Deutschland genoss er auch bei den finnischen Unternehmensführern ein hohes Ansehen.“

So Dr. Erik von Knorre über seinen langjährigen Mitstreiter.

Dr. Erik von Knorre war selbst 1969 Geschäftsführer der DFV geworden und leitete bereits seit 1966 die Außenwirtschaftsabteilung an der IHK zu Lübeck. Eine bilaterale Handelskammerorganisation könne besonders kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) immense Vorteile bieten, so waren beide überzeugt. Denn die von ihr angebotenen Auskünfte und durch sie ermöglichten Geschäftsverbindungen gleichen fehlende Kompetenzen oder Ressourcen in KMU aus. Große Konzerne würden ebenfalls von der Hilfe profitieren, wenn die Kaufkraft ihrer Kunden steige.

BILATERALITÄT ZUM VORTEIL BEIDER LÄNDER

„Dazu beizutragen, das finnische Handelsbilanzdefizit zu vermindern und das Interesse an den Möglichkeiten des deutsch-finnischen Handels zu erhöhen, das war unsere Mission“, so erklärt es uns Dr. Erik von Knorre am Telefon. Der heute 87-Jährige hatte verstärkt seit 1969 die Gründung einer offiziellen deutschen Auslandshandelskammer (AHK) in Finnland gemeinsam mit Russegger vorangetrie-



Im Jahr des 40. Jubiläums 2018 veranstalteten wir eine Jubiläumstagung sowie die Zukunftstagung „H18 – Next Economy Forum“.

ben. Deutsche Auslandshandelskammern arbeiteten schon damals nach dem Prinzip, den Handel in beide Richtungen zu fördern und dort am meisten zu helfen, wo Probleme bestanden. Von Knorre und Russegger setzten sich dafür ein, explizit den finnischen Export nach Deutschland voranzubringen, um langfristig die Akzeptanz in Finnland für Importe aus Deutschland zu steigern.

Es brauchte viele Jahre intensiver diplomatischer Bemühungen, bis am 13.6.1978 schließlich die Gründungsversammlung der Deutsch-Finnischen Handelskammer in der Finlandia-Halle in Helsinki zusammentreten konnte. Ihr erster Geschäftsführer wurde von Knorre und blieb es bis 1986. Friedrich E. Russegger wurde erster Präsident.

UNSER ERFOLGSREZEPT: VERTRAUEN SCHAFFEN



„Die Vorbehalte der finnischen Seite waren, dass wir vor allem den deutschen Export fördern würden. Dass wir beides machen, halte ich weiterhin für das Erfolgsrezept, da uns das auch das Vertrauen der Finnen einbrachte.“

So Bernd Fischer, langjähriger Kommunikationsleiter der AHK sowie zweiter stellvertretender Geschäftsführer.

Über 30 Jahre hat Bernd Fischer die Geschäftstätigkeit unserer AHK begleitet. Von Knorre hatte ihn 1980 für die Betreuung des Mitgliedermagazins eingestellt, später wurde Fischer zweiter Stellvertretender Geschäftsführer. Da der Diplom-Volkswirt in Finnland Sprachen studiert hatte, brachte er für die Aufgabe das nötige interkulturelle Fingerspitzengefühl mit. „Auf unseren großen Tagungen



haben wir immer jeweils einen prominenten finnischen und einen prominenten deutschen Redner zu Wort kommen lassen,“ erzählt uns Fischer.

STARKE BEZIEHUNGEN UND KOOPERATIONEN BEI ZUKUNFTSTHEMEN

Seit 2014 ist Deutschland Finnlands größter Handelspartner. Ein Erfolg, an dem wir als AHK Finnland einen deutlichen Anteil haben. Rund zwei Drittel der finnischen Exporte kommen über unsere rund 650 Mitgliedsunternehmen.

Im Jahr 2023 – 45 Jahre nach Gründung – arbeiten wir stärker denn je daran, wie wir als Deutsche und Finnen gemeinsam die großen Herausforderungen unserer Zeit bewältigen. Die Themen unserer Geschäftsreisen und Tagungen reichen allein in diesem Jahr von Wasserstoff als Speicher grüner Windenergie über Textilrecycling und nachhaltige Fasern bis hin zu Cyber-Sicherheit in Unternehmen und Infrastruktur und den Auswirkungen der Geopolitik auf Lieferketten und unsere Wirtschaft allgemein. Fünf Jahre Zeit haben wir nun – zu unserem 50. Jubiläum hoffen wir, dass deutsch-finnische Kooperationen viele der Herausforderungen bereits bewältigt haben. In diesem Sinne: Packen wir's gemeinsam an! ✕

Friedrich-E.-Russegger-Preis

Zu Ehren unseres Gründungs- und Ehrenpräsidenten vergibt die Deutsch-Finnische Vereinigung seit 1999 den Friedrich-E.-Russegger-Preis. Der Preis wird jährlich bei einem Empfang in der Deutschen Botschaft in Helsinki dem besten Absolventen der Prüfung Wirtschaftsdeutsch (PWD) übergeben. Die PWD richtet sich an finnische Wirtschaftsstudenten und wird federführend von der AHK Finnland organisieren.

Einigung zugunsten Finnlands über die EU-Seeverkehrsordnung – AHK mit erfolgreicher Interessenvertretung

Das Europäische Parlament, der Rat der Mitgliedstaaten und die EU-Kommission haben sich am 23.3.23 auf die „FuelEU Maritime“-Regulation geeinigt. Ein großer Erfolg, auch für uns als AHK Finnland. Denn wir haben geholfen, das finnische Anliegen innerhalb der EU-Verhandlungen voranzubringen (wir berichteten im Heft 03/22).

Laut der finnischen Europa-Abgeordneten Elsi Kattainen war es für Finnland besonders wichtig, die Besonderheiten der Winterschifffahrt bei den Verhandlungen der Verordnung zu berücksichtigen. In den Verhandlungen wurde erreicht, kostenkompensierende Faktoren für eisverstärkte Schiffe der stärksten Eisklassen dauerhaft einzuführen. Darüber hinaus berücksichtigt die Verordnung die Schifffahrt im Eis mindestens bis Ende 2034.

AHK INFORMIERTE DEUTSCHE EU-ABGEORDNETE

Auf Anregung unseres Vorsitzenden des AHK-Verkehrsausschuss, Dr. Kimmo Naski, hatten wir als AHK Finnland gemeinsam mit der IHK Lübeck unter anderem bei deutschen EU-Abgeordneten auf die erschwerten Bedingungen in der finnischen Ostsee hingewiesen – mit Erfolg:

„Die AHK Finnland hat sich in den vergangenen sechs Monaten gezielt mit diesem Thema beschäftigt und prominenten deutschen Akteuren zu verstehen gegeben, dass die Berücksichtigung der finnischen Eisverhältnisse auch ein starkes Interesse Deutschlands ist. Diese Sichtweise hat die AHK auch dem Europäischen Parlament und dem Bundeswirtschaftsministerium zur Kenntnis gebracht. Das jetzt erzielte Ergebnis ist sehr wichtig für die Wettbewerbsfähigkeit

der finnischen Exporte, und die Arbeit der AHK Finnland hat dabei eine große Rolle gespielt“, so Dr. Kimmo Naski, der ebenfalls Geschäftsführer von Port of HaminaKotka ist.

HOHE KOSTEN DER WINTERSCHIFFFAHRT

Ein Ignorieren der Belange der Winterschifffahrt hätte für Finnland im Laufe der Jahrzehnte erhebliche Kosten verursacht, da eisverstärkte Schiffe mehr Treibstoff verbrauchen und die jetzt verabschiedete Verordnung wegen des Klimaschutzes den Treibstoffpreis erhöhen wird. Wäre in den Verhandlungen kein Ausgleich für den höheren Kraftstoffverbrauch erreicht worden, hätte die Wettbewerbsfähigkeit finnischer Unternehmen auf dem internationalen Markt unter steigenden Exportkosten gelitten.

Die Verkehrsemissionen in der EU müssen bis 2050 gegenüber dem Stand von 1990 um 90 % gesenkt werden, um das EU-Ziel der Klimaneutralität zu erreichen. Hier muss die maritime Branche ihren Beitrag leisten. Die EU-Seeverkehrsverordnung legt ab 2025 alle fünf Jahre Ziele zur Verringerung der Treibhausgasintensität für mehr als 50 % der Schiffe in der größten Größenklasse fest, die in der EU fahren. Dies soll Reedereien dazu bringen, vermehrt Schiffe mit zunehmend kohlenstoffarmen und erneuerbaren Kraftstoffen zu verwenden. Das fristgerecht erzielte Verhandlungsergebnis macht die EU zum globalen Trendsetter bei Vereinbarungen zur Emissionsminderung im Seeverkehr. ✕

© Getty Images

Regionalisierung der Weltwirtschaft – Chancen für den deutsch-finnischen Handel

Welche Auswirkungen haben die aktuellen geopolitischen Umwälzungen auf den Welthandel?

Welche Veränderungen könnten sich daraus auch im deutsch-finnischen Handel zeigen?

Und wie können sich verschiedene Akteure vorbereiten?



Bei unserem Frühjahrsforum am 17. Mai 2023 beschäftigt uns die „Regionalisierung der Weltwirtschaft“, von der Experten ausgehen und deren Ansätze wir bereits sehen. Wir diskutieren besonders die Chancen, die die geopolitischen Veränderungen auf Wirtschaft, Warenströme, Logistik und Handel für Europa und speziell für Finnland und Deutschland in sich bergen. Unter anderen zwei Wirtschaftswissenschaftler werden uns das Thema aus verschiedenen Perspektiven einordnen. Zudem sprechen wie üblich hochrangige Vertreter aus Politik sowie Unternehmensvertreter mit Cases aus der Praxis.

Bereits im Vorfeld der Tagung haben wir mit einem unserer Frühjahrsforum-Experten, Volkswirtschaftler Prof. Dr. Alexander S. Kritikos, wissenschaftliches Mitglied im Vorstand des DIW Berlin, das Thema diskutiert.

© Getty Images

Herr Prof. Kritikos, die derzeitige geopolitische Weltlage verursacht Veränderungen im globalen Wirtschaftsgefüge. Welche Auswirkungen auf Unternehmen und die Wirtschaft sehen Sie bereits jetzt?

Viele Länder in Europa haben in der Vergangenheit auf billige Energie aus Russland gesetzt. Der Zugang zu billiger Energie dürfte mit Beginn des Ukrainekrieges zumindest für längere Zeit der Vergangenheit angehören. Gleichzeitig wollen verschiedene Länder in Europa die Dekarbonisierung voranbringen. Das stellt die Standorte in Europa vor sehr große Herausforderungen. Zusätzlich kommt der so genannte „Inflation Reduction Act“ hinzu, mit dem die USA derzeit den dortigen Transformationsprozess durch Subventionen ihrer heimischen Industrie unterstützen wollen. Das bedeutet eine so – schon lange – nicht mehr gekannte Vielzahl von potentiell negativen Auswirkungen auf Unternehmen und die Wirtschaft in Europa. Insofern ist das Wohlstandsmodell in manchen Ländern in Europa bedroht. Unternehmen, die sich nicht an diese neuen Gegebenheiten anpassen können, müssen unter Umständen schließen. Andere, vor allem energieintensive Unternehmen drohen mit Abwanderung und Investitionen in Ländern außerhalb Europas.

Welche Antworten kann man in den Ländern Europas darauf geben?

Es ist naheliegend, dass wieder nach mehr staatlich finanzierten Investitionen in Europa gerufen wird. Aber ich halte es für wichtig, dass die Antworten in Europa sich nicht ausschließlich auf solche Forderungen nach einer Erhöhung staatlicher Ausgaben und auf einen etwaigen Subventionswettbewerb etwa mit den USA beschränken. In einer solchen

„Regionen für schnell wachsende Unternehmen attraktiv machen“

Situation muss die Innovationskraft der Länder in Europa gestärkt, also mehr Freiräume für Innovationen in den bestehenden Unternehmen und in potentiell neuen Unternehmen eröffnet werden. Vor allem bei Start-ups kommt es darauf an, dass so manche Länder in Europa als Standort für solch potentiell produktive Unternehmen attraktiver werden, Unternehmen also, die in der Lage sind, Innovationen am Markt umzusetzen. Man spricht hier von so genannten „schnell wachsenden Unternehmen“, denen Wirtschaftspolitikern in Europa zurecht immer mehr Aufmerksamkeit schenken. Diese Unternehmen erhöhen die Produktivität in den Regionen, in denen sie angesiedelt sind, zumindest wenn sie in ausreichend großer Zahl vorhanden sind. Eine zentrale Frage ist dabei, wie kann eine Region als Standort für schnell wachsende Unternehmen attraktiv werden. Ein Blick auf die europäische Landkarte zeigt jedoch, dass solche schnell wachsenden Unternehmen sehr ungleich in Europa verteilt sind. Die skandinavischen Länder sind vorne mit dabei.

Welche Optionen haben Regionen denn jenseits von staatlichen Investitionen, um ihre Attraktivität als Standort zu erhöhen?

Eine häufige Antwort ist, dass die Politik die Regulierung verschiedener Märkte, also etwa die Regulierung der Produkt- und der Arbeitsmärkte abbauen soll. Konkret sollen etwa im Hinblick auf Produktmärkte die Vorschriften für den Markteintritt oder für die täglichen Geschäftstätigkeiten reduziert werden. Auf den Arbeitsmärkten geht es etwa um Regeln des Kündigungsschutzes. In der Tat zeigt sich, dass eine solche Deregulierung in manchen Regionen sich positiv auf schnell wachsende Unternehmen auswirkt – also mehr Unternehmen dieser Art sich in solchen Regionen ansiedeln oder sich aus den dort gegründeten Start-ups entwickeln. Aber es gibt eben auch skandinavische Länder, in denen schnell wachsende Unternehmen häufig vorhanden sind, obwohl dort die Regulierung im europäischen Vergleich eher hoch ist. Finnland ist etwa so ein Beispiel, in dem die Produktmarktregulierung überdurchschnittlich hoch ist und es trotzdem anteilig unter allen Unternehmen relativ viele schnell wachsende Unternehmen gibt. Unsere jüngsten Untersuchungen zeigen, dass es bei der Auswirkung von Regulierung auf Unternehmen auch darauf ankommt, wie gut die lokale oder regionale Administration die damit verbundenen Vorschriften umsetzt und anwendet.

Wirtschaftsverbände und einige Vertreter sehen Entbürokratisierung als Voraussetzung für das Überleben der europäischen Wirtschaft – oft wird das mit Deregulierung gleichgesetzt. Würden Sie sagen, dass Deregulierung aus Ihrer Sicht also nicht unbedingt notwendig ist, sofern die Qualität der staatlichen Bürokratie stimmt?

In Regionen, die über eine gute lokale oder regionale Administration verfügen, werden Arbeits- und Produktmarktregulierung schnell, effizient und unparteiisch umgesetzt. Das bietet den Unternehmen Marktstabilität und Rechtssicherheit. In solchen Regionen können somit Regionalverwaltungen ein Umfeld schaffen, in dem ein hohes Maß an Regulierung der Entwicklung von schnell wachsenden Unternehmen nicht im Wege steht. Schließlich schafft manche Produktmarktregulierung für potentielle Investoren ja auch Anreize zu Investitionen und kann unter Umständen Unternehmen ermutigen, neue Technologien zu entwickeln. Ebenso kann ein gewisser Kündigungsschutz eine wesentliche Voraussetzung für Unternehmen sein, um qualifiziertes Personal einzustellen und auszubilden. Unternehmen ziehen im Allgemeinen vor allem qualifizierte Arbeitskräfte (etwa auch aus dem Ausland) eher an, wenn sie in der Lage sind, einen stabilen Arbeitsplatz zu garantieren, und bereit sind, in die Verbesserung derer Fähigkeiten zu investieren. Eine qualitativ hochwertige Regionalverwaltung, die in der Lage ist, bürokratische Prozesse effizient zu bearbeiten, kann somit ein Schlüssel für schnell wachsende, innovative Unternehmen werden. ×

Mehr zum Programm des Frühjahrsforums und zur Anmeldung finden Sie hier www.ahkfinnland.de/events/fruehjahrsforum-2023

Prof. Dr. Alexander S. Kritikos ist wissenschaftliches Mitglied im Vorstand des DIW Berlin (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) und Forschungsdirektor der Forschungsgruppe „Entrepreneurship“. Zudem hält er eine Professur für Industrie- und Institutionenökonomie an der Universität Potsdam inne. Alexander Kritikos ist Research Fellow an verschiedenen deutschen Instituten und seit 2010 Mitherausgeber der Zeitschrift Small Business Economics.

Diversifikation, Verlagerungen und Innovation – wirtschaftliche Folgen des Krieges

Auf verschiedene Weisen hat sich der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine auf die Weltwirtschaft und auf bilaterale Wirtschaftsbeziehungen ausgewirkt. Wie haben diese geopolitischen Entwicklungen z.B. Lieferketten, Beschaffung und Logistik ihrer Branche beeinflusst – das fragten wir ausgewählte Mitglieder aus unserem Vorstand und Beirat sowie unserem Verkehrsausschuss.

Nach zwei Coronajahren hält der Ukraine-Krieg seit 2022 weitere Veränderungen für die deutsch-finnische Wirtschaft bereit. Vielfältige Sanktionen gegen Russland, Waffenlieferungen an die Ukraine und fast 20 Millionen Geflüchtete aus der Ukraine – so die erschütternde Bilanz des größten Krieges in Europa seit 1945. In Europa kam es zur Energiekrise, denn Deutschland bezog noch 2021 65 %

seines Erdgasbedarfs aus Russland. Während des Sommers 2022 stellte Russland die Erdgaslieferungen schrittweise bis auf null ein.

Welche Auswirkungen hat die Geopolitik auf Unternehmen – lesen Sie hier die Einschätzungen aus unserem Netzwerk.



Ferdinand Möhring
Executive Affairs | BLG
Logistics Group AG & Co. KG

WIR GLAUBEN zum jetzigen Zeitpunkt nicht, dass die Globalisierung in absehbarer Zeit massiv rückläufige Tendenzen aufweisen wird. Bei bestimmten, sensiblen Gütern wird jedoch eine Rückverlagerung der Produktion und somit

Regionalisierung im europäischen Raum zu beobachten sein, was auch dem Warenaustausch zwischen Finnland und Deutschland zugutekommen kann.

In der Automobillogistik haben sich durch die Transformation von fossilen auf erneuerbare Antriebe die Exporte aus Deutschland nach China leicht rückläufig entwickelt, da China selbst im E-Auto-Segment eine starke Zunahme an Marktanteilen aus einheimischer Produktion verzeichnet. Das ist besonders im Export auf unserem größten Auto-Terminal in Bremerhaven spürbar. Grundsätzlich können wir sagen, dass sich unsere Häfen inmitten der Krisen jedoch als äußerst resilient und leistungsfähig erwiesen haben. Durch die breite Aufstellung unseres Unternehmens über Hafen, Automobil- und Kontraktlogistik konnten Störungen in einigen Segmenten durch andere ausgeglichen werden. So hat sich zum Beispiel im Bereich der Kontraktlogistik der Onlinehandel weiterhin sehr positiv entwickelt. ×



Markus Weinbrenner
Hauptgeschäftsführer |
IHK Offenbach am Main

DIE AKTUELLE UMFRAGE der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) Anfang des Jahres unter 2.400 auslandsaktiven Unternehmen mit Sitz in Deutschland zeigt, dass 51 % der Unternehmen Auslandsmärkte erschließen wollen. Dabei

spielt der Export naturgemäß eine dominierende Rolle, aber immerhin 15 % suchen nach neuen Bezugsquellen

und 5 % wollen die Produktion zurückverlagern. Europa, insbesondere die Euro-Zone, ist eine immer wichtiger werdende Region. Doch für rund ein Drittel der befragten Unternehmen gewinnen mittelfristig auch die USA an Bedeutung aufgrund der günstigen Standortbedingungen gerade bei Energie. Wir beobachten, dass die Unternehmen zum einen die Märkte, auf denen sie aktiv sind, halten und ausbauen wollen, zum anderen nach neuen Partnern Ausschau halten. Diversifikation heißt das gegenwärtige Motto. Partnerländer mit ähnlichen Wertvorstellungen und ordnungspolitischen Rahmen werden zukünftig bevorzugt. Das wird aber nicht immer gelingen, wenn wir z.B. an seltene Erden denken. Der Trend, Produktion, Zulieferung und Absatz zu regionalisieren und die Wertschöpfung zu lokalisieren, reduziert zwar das Risiko von Lieferausfällen durch Logistikstörungen, erhöht aber zugleich das politische Risiko. Daher bleibt die Suche nach „Freunden“ in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen umso wichtiger. ×

Dr. Andreas Ostrowicki
Geschäftsführer | BGS
Beta-Gamma-Service GmbH
& Co. KG

UNSER UNTERNEHMEN ist stark im Bereich der Medizintechnik und bei Unternehmen z.B. im Bereich Infrastruktur (Bau, Kabel, Rohre), Automobil und Maschinenbau tätig. Beide Bereiche sind deutlich unterschiedlich durch die aktuellen Entwicklungen betroffen. In Deutschland beschäftigen uns seit einiger Zeit verstärkt die Probleme Bürokratie und Regulierung, Kosten für Energie und Logistik und Versorgung mit Rohstoffen (in der Reihenfolge).

In den o.g. Branchen nehmen wir eine deutlich zweigeteilte Entwicklung wahr: In der Medizintechnikbranche sind die großen Sorgen derzeit neue Regulierungsansätze aus Brüssel (MDR, Medizinprodukteverordnung), die einen enormen Schub an Bürokratie verursachen und besonders kleinen, innovativen Unternehmen Probleme bereiten werden. Unmittelbar hat dies bisher zwar noch



keine größeren Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung, es wird aber von einem Konsolidierungsschub und rückläufiger Innovation ausgegangen, da die Auflagen nur noch von größeren Unternehmen zu erfüllen sind.

HOHER KOSTENDRUCK FÜHRT ZU VERLAGERUNGEN

Dazu scheint bei einigen Herstellern von Medizinprodukten mit niedrigerer Wertschöpfung (z.B. single-use-Devices, Wundversorgung etc.) ein Punkt erreicht worden zu sein, bei dem in Anbetracht der Kombination aus hohen Kosten und Regulierung bereits eine Entscheidung gegen den Standort Deutschland gefallen ist. Hier haben im letzten halben Jahr zwei große Hersteller Produktionsverlagerungen ins Ausland (Polen bzw. USA) bekannt gegeben. Ob sich hieraus ein Trend ableiten lässt oder es sich um Einzelfälle handelt, bleibt noch abzuwarten.

In den technischen Branchen halten wir die Entwicklung für deutlich dramatischer: Hier berichten unsere Kunden – abgesehen von der Kabelindustrie, die noch durch eine Sonderkonjunktur bei Infrastrukturprojekten und e-Mobilität stabilisiert wird, von sehr deutlichen Rückgängen. Hier kommt zu den hohen Energiekosten und den Versorgungsproblemen mit Rohstoffen bzw. Komponenten noch die Zinsentwicklung dazu, was in dieser Kombination toxische Auswirkungen hat. Die Auswirkungen nehmen wir am Markt in deutlich reduzierten und unregelmäßigeren Anlieferungen bis hin zur Stilllegung ganzer Produktionslinien wahr.

ROHSTOFFVERSORGUNG UND LOGISTIKKOSTEN

Für viel besorgniserregender halten wir die potenziellen langfristigen Auswirkungen der veränderten Rohstoffversorgung auf den stark vernetzten industriellen Cluster (z.B. bei Kunststoffen oder bestimmten Metallen) am Standort Deutschland. Sollte es hier zu Verlagerungen (z.T. angekündigt durch chemische Industrie) im größeren Stil kommen, dürfte dies erhebliche langfristige Auswirkungen auf die verarbeitenden Industrien haben. Die stark gestiegenen Logistikkosten würden in dem Fall als zusätzlicher, negativer Faktor gegen den Standort Deutschland sprechen.

In unserem Unternehmen wurde daher die Entscheidung getroffen, bei Investitionen in Deutschland eine abwartende Haltung einzunehmen und Priorität auf Regionen mit günstigeren Wachstumsaussichten zu legen. ✕

Dr. Miriam Holstein

Head of Corporate Office |
Bayer AG



GESUNDHEIT und Ernährung sind zweifelsohne Top-Themen unserer Zeit und Chancen für Bayer – und ihre Bedeutung wird künftig noch weiter zunehmen. Im vergangenen Herbst hat die Weltbevölkerung die Acht-Milliarden-Marke überschritten, im Jahr 2050 werden es fast zehn Milliarden Menschen sein. Sie alle müssen auf nachhaltige Weise ernährt werden. Zugleich gibt es für viele Krankheiten noch immer keine angemessene Therapie – und die Menschen werden immer älter, wodurch bestimmte Krankheiten zunehmen. Gerade in Zeiten politischer Krisen brauchen wir mehr statt weniger Zusammenarbeit, zum Beispiel in der Klimapolitik.

KRISE ALS KATALYSATOR FÜR VERÄNDERUNG

Nach 2022 wird auch 2023 ein weiteres Jahr intensiven Krisenmanagements in Beschaffung und Transport. Wir sehen, dass die gesamte produzierende Industrie davon betroffen ist. Bei vielen unserer Lieferanten ist die Situation angespannt, auch sind Transportkapazitäten knapp und teuer. Und gerade bei der Energieversorgung haben wir feststellen müssen, dass einseitige Abhängigkeiten hoch problematisch sind. Langfristig erwarten wir aber, dass die Situation sich entspannt und sich neue Lieferketten entwickeln, die das new-normal unserer weiterhin globalisierten Wirtschaft abbilden werden.

Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine hat die Veränderungen in unserer Produktion beschleunigt. Am Beispiel Energie wird das deutlich: Wir haben weitreichende technische Vorkehrungen getroffen, um die Erdgasabhängigkeit deutlich zu verringern, und Energiesparprogramme eingeführt. Viele unserer Anlagen basieren auf der Verbrennung von Gas, um sowohl Wärme als auch Strom zu erzeugen. In einigen unserer Anlagen in Deutschland haben wir die Stromerzeugung – und damit den Gasverbrauch – reduziert. Diesen Strom beziehen wir extern aus erneuerbaren Quellen, also aus deutscher Windenergie.

MEHR INNOVATIONEN NÖTIG

Infolge der Pandemie stand das Thema Gesundheit ganz oben auf der Agenda; nun hat der Krieg in der Ukraine – der „Kornkammer der Welt“ – die Frage der globalen Ernährung in den Fokus gerückt. Wir glauben daran, dass mehr Bereitschaft für Innovationen wichtig ist, um unsere Gesellschaft langfristig gut aufzustellen. Das bedeutet beispielsweise: Digitale Instrumente können Forschung beschleunigen und Innovationszyklen verkürzen. Mithilfe künstlicher Intelligenz und immer besseren Algorithmen können zum Beispiel geeignete Arzneimittelkandidaten immer schneller und effizienter identifiziert werden. Davon profitieren dann auch die Patientinnen und Patienten. ✕



© Olav Malzahn

Prof. Dr. Sebastian Jürgens

Geschäftsführer | Lübecker
Hafen-Gesellschaft mbH

DIE WARENSTRÖME wurden und werden aktuell nicht zuletzt durch den Ukraine-Krieg und die Corona-Pandemie beeinflusst. Die allgemeine Nachfrage passt sich erst allmählich wieder an das Vor-Corona-Niveau an.

Wir als Lübecker Hafen-Gesellschaft mbH (LHG) konnten die Einbußen aufgrund der Pandemie kompensieren und waren schnell über Vor-Corona-Niveau. Die Kompensation des Russland-Geschäfts nimmt aufgrund des Umfangs des Geschäfts mehr Zeit in Anspruch. Die LHG strebt engere Beziehungen nach Finnland und ins Baltikum an.

VERÄNDERUNGEN ERMÖGLICHEN CHANCEN

Beim Roll-on-Roll-off-Geschäft entstehen Wachstumsmöglichkeiten, die Infrastrukturmaßnahmen im Hafen erfordern. Größere Schiffseinheiten benötigen größere Anleger, eine gute Hinterlandanbindung sowie verstärkte Flexibilisierung bei der Abfertigung. Die LHG ist hierbei gut aufgestellt: Aktuell ist die LHG dabei, die Anleger am Skandinavienkai auszubauen. Zwei Anleger sind bereits vergrößert worden. Auch das in den vergangenen Jahren

mengenmäßig stark zugelegte BRG-Terminal für den kombinierten Verkehr soll erweitert werden. Geplant ist, die Gleise auf Ganzzuglänge zu verlängern. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund der immer stärker werdenden Nachfrage nach trimodalen Umschlagkonzepten von zentraler Bedeutung.

Die Störungen in den Lieferketten haben zudem die Nachfrage nach Lagerflächen erhöht. Diese Chance hat die LHG genau zum richtigen Zeitpunkt genutzt. Die Flächenvermarktung am Nordlandkai, einem zentralen LHG-Terminal, liegt aktuell bei nahezu 100 %. In den letzten Jahren hat sich der Nordlandkai zu einem Multipurpose-/Multiuser-Terminal gewandelt mit Hafenumschlag, Kontraktlogistik und Vermietungen.

Zudem zeigen sich veränderte Ladungsströme durch Near-Sourcing, also die Verlagerung von Geschäftstätigkeiten in die Nähe des Verkaufsortes, die eine andere Zulieferung und Verteilung erfordert. Hieraus können neue Ladungsströme entstehen. Das wird sich in den kommenden Monaten zeigen.

TRENDS ZEICHNEN SICH AB

Generell erfordert das Dienstleistungsangebot eine immer stärkere Flexibilisierung und kurzfristige Anpassung an volatile Marktentwicklungen. Resilienz gewinnt auch in den Häfen zunehmend an Bedeutung. Dies setzt voraus, dass die Planungs- und Umsetzungsgeschwindigkeit erhöht wird.

Zudem wird das Thema Nachhaltigkeit prioritär behandelt, um die Klimaneutralität in der Hafenwirtschaft zu fördern. Dazu gehören Anpassungen bei der Umschlagstechnologie auf klimaneutrale Antriebssysteme, die Unterstützung von Reedereien, z.B. bei der Etablierung von Landstromanlagen und der Zuführung von emissionsarmen Antriebsstoffen, eine Installation von PV-Anlagen zur emissionsarmen Deckung des Energie-Eigenbedarfs und die Erzeugung von emissionsarmen Treibstoffen für Hafennutzer sowie ein kostengünstiges Energiemanagement. ✕

Große Potentiale für Offshore-Windkraft in Finnland

Das Potential von Offshore-Windkraft in Finnland ist enorm, die bisherigen finnischen Bestrebungen zum Ausbau jedoch noch moderat. Dies wollen Finnen, Deutsche und Dänen gemeinsam ändern.

Die Deutsche Botschaft sowie die Dänische Botschaft in Helsinki und Germany Trade & Invest (GTAI) luden gemeinsam mit dem finnischen Windkraftverband und uns als AHK Finnland am 8.12.22 zur Diskussionsveranstaltung „Finland's offshore wind potential – cross-border opportunities for energy independence and green transition“ in die Tiedekulma in Helsinki ein.

EINE FRAGE POLITISCHEN WILLENS

In seinen Begrüßungsworten betonte Finnlands Außenhandelsminister Ville Skinnari die transnationale Perspektive. Ein Ausbau von Offshore-Windkraftanlagen bedeute nicht nur in Finnland selbst, sondern auch grenzüberschreitend eine höhere Energiesicherheit und Energieunabhängigkeit. Zudem lasse es neue „grüne“ Arbeitsplätze entstehen. Kooperationen unter den Partner-

„Wir haben es eilig! Es mag scheinen, als hätten wir noch genug Zeit. Die haben wir aber nicht“, so Matilda Machacek von RWE, Lasse Sundahl von Ørsted, Pekka Pokela von Gaia Consulting und Ida Holst Clausen von Copenhagen Offshore Partners in einer weiteren Podiumsdiskussion. Anreize, auf dem finnischen Markt tätig zu werden, wären konkrete langfristige Ausbauziele der Regierung, eine Steuerreform sowie schnelle transparente Vergabeprozesse. Der Aufbau von Lieferketten und entsprechender Infrastruktur bedürfe einer nicht zu unterschätzenden Vorlaufzeit. Erst dann könnten konkrete Pläne erstellt werden. ×

ländern im nordischen Raum sowie mit Deutschland seien unerlässlich.

GRENZÜBERSCHREITENDER WINDKRAFT-AUSBAU

Die anwesenden finnischen Abgeordneten betonten bei einer der Podiumsdiskussionen das enorme Potential für Offshore-Windkraft in Finnland. Mit einem Gesamtpotential von 15 GW allein durch Offshore-Windkraft habe Finnland die Chance, neben verlässlicher Eigenversorgung auch eine Stellung als Energieexporteur in Europa zu erreichen. Deutschland plant zur Erreichung seiner Klimaziele (CO₂-Neutralität bis 2045) u.a. einen schnellen Hochlauf der Wasserstoffwirtschaft – wird allerdings 85 % des grünen Wasserstoffs importieren müssen. Finnland könnte diese Marktlücke füllen.

INDUSTRIE UND INVESTOREN IN DEN STARTLÖCHERN

Finnland könne auf regionaler Ebene als Nettoexporteur und auf globaler Ebene durch den Export von Knowhow eine entscheidende Rolle in Sachen Offshore-Windkraft einnehmen, wenn es sich konsequent positioniere, so die einhellige Meinung von Matilda Machacek von RWE, Lasse Sundahl von Ørsted, Pekka Pokela von Gaia Consulting und Ida Holst Clausen von Copenhagen Offshore Partners in einer weiteren Podiumsdiskussion. Anreize, auf dem finnischen Markt tätig zu werden, wären konkrete langfristige Ausbauziele der Regierung, eine Steuerreform sowie schnelle transparente Vergabeprozesse. Der Aufbau von Lieferketten und entsprechender Infrastruktur bedürfe einer nicht zu unterschätzenden Vorlaufzeit. Erst dann könnten konkrete Pläne erstellt werden. ×

Lesen Sie mehr dazu in unserem Blog:
www.ahkfinnland.de/blog

Lotta Westerlund
+358 40 779 9728
lotta.westerlund@dfhk.fi



Textilrecycling und neue Textilfasern – Marktchancen für deutsch-finnische Kooperationen

Unsere Fachkonferenz: „German-Finnish Circular Textiles Event“ am 10.5. in Helsinki

DIE TEXTILBRANCHE beginnt sich neu zu erfinden – und viele Innovationen und wegweisende Konzepte entstehen in Finnland. Ein Trend zur Kreislaufwirtschaft findet sich unter anderem bei Textilien, z.B. bei der Entwicklung neuer Fasern und effektiveren Textilrecyclingsystemen. Als eines von wenigen EU-Ländern hat Finnland ein nationales Konzept zur Kreislaufwirtschaft implementiert, und die finnische Textilindustrie möchte bis 2035 klimaneutral sein. Bei unserer Fachkonferenz „German-Finnish Circular Textiles Event“ am 10.5.23 in Helsinki bringen wir deutsche und finnische Experten zusammen. Unsere Teilnehmer, Spre-

cherinnen und Sprecher gewähren wertvolle Einblicke in die Marktsituation der Textilindustrie in Finnland und Deutschland aus Sicht der Kreislaufwirtschaft und berichten von den neuesten Innovationen und Technologien im Bereich Textilrecycling und neue Fasern.

Die Veranstaltung ist Bestandteil der Exportinitiative Umwelttechnologien und wird im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt sowie vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) gefördert. Sie bietet den deutschen Unternehmen und unseren finnischen Konferenz-Teilnehmern eine hervorragende

Gelegenheit, sich mit Experten und Akteuren der Branche zu vernetzen. An den Folgetagen organisieren wir individuelle B2B-Meetings für die teilnehmenden deutschen Unternehmen mit finnischen Marktakteuren. ×

Sara Karbasi
sara.karbasi@dfhk.fi
+358 50 349 3207



Supported by:
Federal Ministry
for Economic Affairs
and Climate Action
on the basis of a decision
by the German Bundestag

MITTELSTAND
GLOBAL
MARKTERSCHLIEßUNGS-
PROGRAMM FÜR KMU

Über Grenzen hinweg: Wertschöpfungsketten für grünen Wasserstoff

Unsere Deutsch-Finnische Energiekonferenz „P2X: Green Hydrogen from Wind Power“ am 9.5.2023 in Helsinki

FINNLAND WILL bis zum Jahr 2030 mindestens 10 % des in der EU produzierten grünen Wasserstoffs herstellen und in der gesamten Wertschöpfungskette der Wasserstoffwirtschaft zum Marktführer werden. Die laufenden Pläne für neue Windkraftkapazitäten bieten beste Voraussetzungen für eine erfolgreiche großtechnische Wasserstoffproduktion in Finnland. Gute Nachrichten auch

für andere europäische Länder wie z.B. Deutschland, das derzeit nach zukünftigen Lieferanten von grünem Wasserstoff sucht.

DEUTSCHE UND FINNISCHE EXPERTEN IM AUSTAUSCH

Auf unserer Energiekonferenz in Helsinki am 9.5.23 geben deutsche und finnische Experten für grünen Wasserstoff und Windkraft einen Überblick aus erster Hand über die aktuelle Situation, laufende Projekte, Herausforderungen und zukünftige Trends. Darüber hinaus präsentieren deutsche Unternehmensvertreter

ihre Technologien und Dienstleistungen zum Aufbau eines europäischen Marktes für grünen Wasserstoff. Die Konferenz findet im Rahmen einer vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz finanzierten Wirtschaftsdelegationsreise statt. ×

Christina Zänker
christina.zanker@dfhk.fi
+358 50 307 3254



Supported by:
Federal Ministry
for Economic Affairs
and Climate Action
on the basis of a decision
by the German Bundestag

MITTELSTAND
GLOBAL
MARKTERSCHLIEßUNGS-
PROGRAMM FÜR KMU

DEUTSCH-FINNISCHER HANDEL 2022: Wachstum trotz Turbulenzen

Das Jahr 2022 wurde ein weiteres besonderes Jahr mit vielen Herausforderungen für die Handelspartner des deutsch-finnischen Handels. Der beschleunigte Preisanstieg erhöhte den monetären Wert der Waren teils erheblich. Besonders der Energiemarkt veränderte sich radikal, denn Energie wurde aus anderen Ländern als Russland bezogen.

AUSWIRKUNGEN DES KRIEGES AUF DEN FINNISCHEN AUSSENHANDEL
Aufgrund der Sanktionen gegen Russland wegen des Krieges in der Ukraine ging der finnische Handel mit Russland ab Anfang März rapide zurück. Insbesondere die wegfallenden Importe aus Russland konnten die Finnen schnell aus anderen Ländern kompensieren. Russlands Anteil am gesamten finnischen Warenimport sank von 15,8 % im Januar auf 2,6 % im Dezember. Russlands Anteil am finnischen Gesamtexport sank von 5,4 % im Januar auf 2,7 % im Dezember.

HANDEL ZWISCHEN DEUTSCHLAND UND FINNLAND
Deutschland bleibt seit 2014 Finnlands wichtigstes Exportland, so auch im Jahr 2022, als Finnlands Exporte nach Deutschland um 4,5 % auf rund 9,56 Mrd. Euro wuchsen. Damit hat der Wert der finnischen Exporte nach Deutschland das Vorpandemie-niveau erreicht. Der Gesamthandel

Finnlands (Exporte und Importe) mit Deutschland betrug im vergangenen Jahr 22,91 Mrd. Euro, was eine Steigerung von rund 7,3 % gegenüber dem Vorjahr bedeutet.

In der Importstatistik liegt Deutschland nach Schweden auf dem zweiten Platz – nimmt man jedoch die finnischen Stromimporte aus der Statistik heraus, da dieser Sonderfaktor krisenbedingt im Wert stark gestiegen ist, steht Deutschland vor Schweden an erster Stelle. Die Importe aus Deutschland nach Finnland stiegen um 9,0 % auf 13,35 Mrd. Euro, sie liegen damit um 16,1 % über dem Vorpandemie-niveau (2019: 11,5 Mrd. Euro).

ENTWICKLUNG EINZELNER BRANCHEN
Betrachtet man den Wert der Exporte in Euro nach Deutschland, so wurden vor allem Kraftfahrzeuge aus Finnland (1,9 Mrd. Euro) exportiert, obwohl die Exporte um fast ein Viertel zurückgingen (-26 %). Hinter dieser Entwicklung

stehen insbesondere Produktionsumstellungen in den Werken von Valmet Automotive.

Der Einfluss der energiepreisbedingten Inflation auf den Wert der Exporte zeigt sich z.B. in den Exportzahlen von Eisen und Stahl sowie weiteren Metallen: Mengenmäßig blieben die Exporte nahezu gleich, ihr Wert stieg jedoch deutlich (knapp 1,9 Mrd. Euro, +21 %). Der Wert der Papier- und Kartonexporte stieg um 4 % auf 1,1 Mrd. Euro. Der Anteil der Exporte von elektrischen Maschinen und Ausrüstungen (820 Mio. Euro, +42 %) und Spezialmaschinen (345 Mio. Euro, +17 %) stieg schnell und stützte Finnlands Außenhandel mit Deutschland.

Den größten Wert der Importe in Euro aus Deutschland nach Finnland hatten die Warengruppen Kraftfahrzeuge (2,4 Mrd. Euro, -3 %), elektrische Maschinen und Anlagen (1,2 Mrd. Euro, +5 %) sowie allgemeine Industriemaschinen und -anlagen (1,0 Mrd. Euro, +15 %). ×



Arvato Systems und Devoca entwickeln IT-Lösungen für sprachgesteuerte Logistikprozesse

Der IT-Spezialist **Arvato Systems** aus Gütersloh ist eine Partnerschaft mit dem finnischen Unternehmen **Devoca** eingegangen. **Devoca** ist auf die Digitalisierung von Pick-by-Voice-Prozessen in der internen Logistik spezialisiert. Arvato Systems integriert diese Technologie von Devoca in seine cloudbasierte Logistikplattform Platbricks. Die Partnerschaft soll der Optimierung und Weiterentwicklung von sprachgesteuerten Prozessen in der Logistik dienen. Papierbasierte Prozesse sollen mittels Sprachsteuerung abgelöst und eine „freehand“-Bedienung in der Kommissionierung gefördert werden. ✕

Valmet Automotive startet Batteriefertigung in Kirchardt

Der finnische Auftrags- und Batteriehersteller **Valmet Automotive** hat die Serienproduktion von Batteriesystemen für Elektrofahrzeuge im baden-württembergischen Kirchardt bei Heilbronn gestartet. Es handelt sich dabei um das erste Batteriewerk des finnischen Unternehmens in Deutschland. Dort fertigt Valmet Automotive Hochvoltssysteme für Elektrofahrzeuge und Plug-in-Hybride an. ✕



Allianz investiert in finnischen Green-Hydrogen-Entwickler Nordic Ren-Gas

Allianz Capital Partners hat im Namen der Allianz Versicherungsgesellschaften („Allianz“) eine Minderheitsbeteiligung am finnischen Projektentwickler **Nordic Ren-Gas Oy** erworben. Die Allianz stellt Ren-Gas Mittel in Höhe von 25 Millionen Euro zur Verfügung, um das Projektportfolio des Unternehmens bis zur Aus-

führung zu unterstützen und die Geschäftstätigkeit zu beschleunigen, und wird zudem Minderheitsaktionär. Die besondere Stärke von Nordic Ren-Gas liege darin, grüne Power-to-Gas-Anlagen in Verbindung mit bestehenden Kraftwerken und Fernwärmesystemen zu entwickeln und so die Sektorkoppelung effektiv zu nutzen. ✕



Reclay übernimmt finnische Beratungsfirma FinnLoop

Die zur Herborner **Raan-Gruppe** gehörende **Reclay** hat sämtliche Anteile an der finnischen Beratungsgesellschaft **FinnLoop Oy** übernommen. Dies soll ein weiterer Schritt sein, um eine moderne Kreislaufwirtschaft in Finnland zu implementieren, teilte die Raan-Gruppe mit, die im März dieses Jahres über eine Tochtergesellschaft bereits die größten Anteile des finnischen Recyclingsystems Finnish Plastic Recycling Ltd erworben hatte. ✕



Windräder aus Holz: Stora Enso und deutsches Startup entwickeln neuartige Rotorblätter

Stora Enso und das deutsche Unternehmen **Voodin Blade Technology GmbH** haben einen Partnerschaftsvertrag zur Entwicklung von Rotorblättern aus Holz für Windkraftanlagen unterzeichnet. Nach Angaben von Stora Enso sind Flügel mit einer Größe von 20 Metern für 0,5-MW-Turbinen bereits in der Produktion, 80-Meter-Flügel sind geplant. Laut Pressemitteilung sollen die ersten LVL-Flügel Ende 2022 in einer 0,5-MW-Anlage in der Nähe von Warburg in Deutschland installiert werden. ✕

Deutsch-finnische Kooperation für ultraschnelle ALD-Beschichtungen

Das finnische Unternehmen **Beneq** und das **Laser Zentrum Hannover e.V. (LZH)** haben gemeinsam eine Spatial ALD-Anlage entwickelt, mit der sich komplex geformte Optiken in bisher unerreichter Geschwindigkeit beschichten lassen. Dies ermögliche eine enorme Kontrolle über die Schichtdicke und die Möglichkeit, hochgradig konforme Schichten auf komplexen 3D-Objekten und Nanostrukturen aufzubringen, wie zum Beispiel bei Wellenleitern, Linsen und Kuppeln. ✕

Cleantech-Startup kauft finnischen Solarmodulhersteller

Das Hamburger Unternehmen **1KOM-MA5°** hat eine Mehrheitsbeteiligung an dem finnischen Hersteller **Solar Age** erworben. Der Kaufpreis wurde nicht bekannt gegeben. Laut Pressemitteilung wird Solar Age im Jahr 2023 auch den fortschrittlichen Stromverbrauchssteuersdienst von 1KOM-MA5° nach Finnland bringen. Den Angaben zufolge trägt er dazu bei, die Stromrechnung zu senken, indem der Stromverbrauch auf die günstigsten Stunden des Börsenstroms gelenkt wird. ✕

BayWa r.e. startet auf finnischem Windkraftmarkt

BayWa r.e. hat seinen Eintritt in den finnischen Windmarkt angekündigt. Das Unternehmen mit Hauptsitz in München unterzeichnete eine Vereinbarung über eine 50-prozentige Beteiligung an einem Joint Venture mit **Exilion**, einer finnischen Investmentgesellschaft, die sich auf Immobilien und Investitionen in erneuerbare Energien spezialisiert hat. Beide Unternehmen werden das Windparkprojekt Karhakkamaa entwickeln und in dieses investieren, das aus 48 Windturbinen mit einer installierten Leistung von etwa 350 MW bestehen wird. ✕

Finnlands Regierung setzt sich ambitionierte Wasserstoffziele

Zehn Prozent des grünen Wasserstoffs in Europa sollen 2030 aus Finnland kommen. Für die deutsche Industrie sind das gute Nachrichten.

AUTOR: NIKLAS BECKER, GTAI

© Getty Images

H₂

Finnland will eine entscheidende Position bei der Herstellung von grünem Wasserstoff in Europa einnehmen. Das hat die Regierung Mitte Februar in einem entsprechenden Grundsatzbeschluss veröffentlicht. Das nordische Land will in der gesamten Wertschöpfungskette der Wasserstoffwirtschaft europäischer Marktführer werden. Laut Regierung hat Finnland das Potenzial, 2030 mindestens 10 Prozent des in der EU produzierten grünen Wasserstoffs herzustellen.

In der jüngeren Vergangenheit verzeichnete Finnland eine rasante Entwicklung der heimischen Wasserstoffindustrie. Das finnische Unternehmen Nordic Ren-Gas hat beispielsweise Investitionen in Höhe von 1,5 Milliarden Euro angekündigt. Es plant den Bau von 10 bis 15 Wasserstoffproduktionsanlagen im Land. Finanzielle Unterstützung bekommt das Unternehmen auch aus Deutschland:

Im Dezember 2022 stellte die Allianz Ren-Gas 25 Millionen Euro zur Verfügung.

Aber auch an anderen Stellen sind deutsche Firmen am Aufbau der finnischen Wasserstoffwirtschaft beteiligt: CPC Finland und Prime Capital wollen an Finnlands Westküste ab 2025 synthetisches Methan für den deutschen Markt produzieren. Das Projekt schließt den Bau von fünf Windparks unterschiedlicher Größe ein. Sie sollen den emissionsfreien Strom für die Produktionsanlage liefern.

WASSERSTOFF-PIPELINES NACH DEUTSCHLAND GEPLANT

„Saubere, zuverlässige und preisgünstige Elektrizität ist die Stärke Finnlands in der Wasserstoffwirtschaft. Eine wachsende Stromproduktion bedeutet auch, dass wir neue

WINDENERGIE IN FINNLAND

3,3 GW

installierte
Windkraftkapazität
Ende 2021

2,4 GW

neue
Kapazitäten
allein 2022

3,2 GW

Kapazitäten
sind derzeit
im Bau

66 GW

Projekte mit einer
Kapazität von 66 GW
sind in Planung (auch
Offshore)

50 %

des benötigten
Stroms sollen aus
Windenergie
gewonnen werden

Quelle: Finnish Wind Power Association

Übertragungsleitungen bauen müssen“, berichtet Wirtschaftsminister Mika Lintilä. Auch Pipelines für den Transport von Wasserstoff müssen im Land verlegt werden.

Hier gab es aus deutscher Sicht zum Jahresende 2022 ebenfalls positive Nachrichten. Der finnische Gasnetzbetreiber Gasgrid kündigte zwei neue Projekte an. Zusammen mit verschiedenen Partnern soll der sogenannte Baltic Sea Hydrogen Collector gebaut werden. Das Offshore-Pipeline-Projekt soll bis 2030 das finnische und schwedische Festland mit den finnischen Åland-Inseln und Deutschland verbinden.

Zusätzlich plant Gasgrid unter anderem mit dem deutschen Fernleitungsnetzbetreiber Ontras den Bau eines Nordic-Baltic Hydrogen Corridor. Die Pipeline soll den Transport von Wasserstoff aus Finnland über Estland, Lettland, Litauen und Polen nach Deutschland ermöglichen.

WINDENERGIE ERLEBT BOOM

Eine entscheidende Komponente zur Erreichung der Wasserstoffziele ist die finnische Windenergie. Das nordische Land verzeichnete zuletzt einen massiven Ausbau der Windkraftanlagen. Allein 2022 wurden mehr als 400 Anlagen mit einer Gesamtleistung von 2,4 Gigawatt ans Netz angeschlossen. Ende 2022 belief sich die installierte Leistung aller finnischen Windkraftanlagen damit auf 5,7 Gigawatt.

Nach Angaben des finnischen Windenergieverbandes befinden sich weitere Windparks mit einer Gesamtleistung von 3,2 Gigawatt bereits im Bau. Sie sollen bis zum Jahresende 2025 fertiggestellt werden. Bereits 2026 oder 2027 könnte die Windenergie die Atomkraft als wichtigsten Energieträger in Finnland ablösen. Im Jahr 2022 deckte die Atomkraft rund 30 Prozent des finnischen Strombedarfs. Windenergie kam auf einen Anteil von 14 Prozent.

OFFSHORE LÄUFT AN UND SOLL FAHRT AUFNEHMEN

Bisher findet der Ausbau der Windenergie in Finnland ausschließlich auf dem Land statt. Die installierte Gesamtleistung der Offshore-Windkraftanlagen beläuft sich auf lediglich 70 Megawatt. In Zukunft dürften aber auch Windkraftanlagen auf dem Meer in Finnland an Bedeutung gewinnen. Der schwedische Energiekonzern Vattenfall hat zum Jahresende 2022 die erste Auktion zum Bau eines finnischen Offshore-Windparks gewonnen. Der Park wird eine Leistung von 1,3 Gigawatt haben und könnte bereits 2030 fertiggestellt werden.

Finnlands Forstverwaltungsbehörde Metsähallitus gab Ende Februar sieben Gebiete an der finnischen Westküste bekannt, die der finnische Staat für Offshore-Windparks verpachten will. 2023 und 2024 sollen Auktionen für jeweils zwei Offshore-Windenergieprojekte durchgeführt werden. Nach Angaben des finnischen Windenergieverbandes befanden sich im November 2022 finnische Offshore-Windenergieprojekte mit einer Gesamtleistung von etwa 13 Gigawatt in Planung.

DEUTSCHES KNOW-HOW IST GEFRAGT

Die neuesten Entwicklungen in Finnland bieten auch für deutsche Maschinenbauer neue Möglichkeiten. So setzt das finnische Unternehmen P2X Solutions für seine Wasserstofffabrik in Harjavalta beispielsweise auf einen Elektrolyseur von Sunfire GmbH. Der Hamburger Hersteller von Windenergieanlagen Nordex erhielt Anfang März 2023 einen weiteren Auftrag aus Finnland. Sieben Windkraftanlagen soll das Unternehmen liefern. Interessant dabei aus deutscher Sicht: Auftraggeber ist der Bremer Windparkentwickler wdp, der bereits mehrere Projekte in Finnland entwickelt hat. ✕



MITGLIEDERWOCHE

Im Rahmen unserer „Mitgliederwoche“ (22.–29.3.23) veranstalteten wir gemeinsam mit verschiedenen Mitgliedsunternehmen sieben Webinare und einen Hybrid-Talk in unserem Büro. Den Auftakt feierten wir über den Dächern von Helsinki – mit einem Lounge-Event unseres Mitglieds Sokos Hotels in der Ateljee Bar des Solo Sokos Hotel Tornii.

Beim Hybrid-Talk zum Thema Kulturunterschiede in deutschen und finnischen Unternehmen diskutierten Petri Toivanen von unserem Premiumpartner Nordic Minds und Niklas Claussen von MCF Corporate Finance mit unserem Geschäftsführer Dr. Jan Feller vor Publikum vor Ort und Online. ✕

JÄSENVIIKOT

Osana "Jäsenviikkoamme" (22.–29.3.2023) järjestimme toimistolamme seitsemän webinaaria ja hybriditapahtuman yhdessä eri jäsenyritysten kanssa. Viikon etkot järjestettiin Helsingin kattojen yllä jäsenemme Solo Sokos Hotel Tornin Ateljee-baarissa.

Premium Partnerimme Nordic Mindsin Petri Toivanen ja MCF Corporate Financen Niklas Claussen keskustelivat toimitusjohtajamme Jan Feller kanssa hybriditapahtumassa saksalaisten ja suomalaisten yritysten kulttuurieroista fuusioissa ja yritysostoissa. ✕



THE FUTURE OF THE EUROPEAN ECONOMY

Wenn deutsche Bundesminister Finnland besuchen, sind häufig auch wir als deutsche Handelskammer in Finnland gefragt: Im Rahmen des Finnland-Besuchs von Bundesfinanzminister Christian Lindner im Februar erhielt die mitgereiste Wirtschafts- und Presselegation ein Briefing zum Wirtschaftsstandort Finnland von uns. Außerdem veranstalteten wir gemeinsam mit der Friedrich-Naumann-Stiftung ein Diskussions- und Networking-Event zum Thema „The Future of the European Economy“, bei dem neben Minister Lindner die finnischen Parlamentarier Elina Valtonen und Mats Löfström sowie unser AHK-Beiratsvorsitzender Philip Aminoff auf dem Podium sprachen. ✕

Saksan elinkeinoelämän virallisena edustajana Suomessa olemme mukana toteuttamassa myös ministeritason vierailuja Saksasta. Valtiovarainministeri Christian Lindnerin Suomen-vierailun aikana helmikuussa mukana matkustanut yritys- ja lehdistövaltuuskunta sai meiltä kattavan tietopaketin Suomesta yrityksen sijaintimaana. Lisäksi järjestimme yhdessä Friedrich Naumann -säätiön kanssa keskustelu- ja verkostoitumistilaisuuden aiheesta ”Euroopan talouden tulevaisuus”, jossa ministeri Lindnerin lisäksi kansanedustajat Elina Valtonen ja Mats Löfström sekä Saksalais-Suomalaisen Kauppakamarin valtuuskunnan puheenjohtaja Philip Aminoff osallistuivat keskustelutilaisuuteen. ✕

KICK-OFF 2023

Das Jahr 2023 läuteten wir gemeinsam mit unserem Netzwerk ein – Anfang Februar luden wir unsere Mitglieder und Kooperationspartner zum „Kick-off 2023“. In entspannter Afterwork-Atmosphäre diskutierten wir gemeinsam bei einem Glas Sekt über die Möglichkeiten und Herausforderungen, die das Jahr für uns bereithält. ✕

Saatoimme uuden vuoden käyntiin verkostossamme kokoontumalla Kick-off 2023 -tapahtumaan helmikuun alussa! Rennossa afterwork-tunnelmassa tutustuimme uusiin jäseniin ja yhteistyökumppaneihin sekä vaihdoin kuulumisia partnereidemme kanssa. Skumppalasin ääressä keskustelimme sekä kuluvan vuoden mahdollisuuksista että myös haasteista. ✕



- 3 Esipuhe
- 8 Tapahtumakalenteri
- 35 Uudet jäsenet

VERKOSTO

- 37 Tukea Saksalaiselle kirjastolle
- 38 Innovaatio Parkinsonin hoidossa
- 39 Haastattelussa
Christiane Temminghoff,
CEO, Bayer Nordic
- 40 Kauppakamari täyttää
45 vuotta
- 42 Merenkulun päästökauppa:
Kauppakamari
ajaa Suomen etuja

KANSIAIHE

- 43 Maailmantalouden
alueellistuminen:
Haastattelussa
Alexander Kritikos
- 46 Vieraskynät:
Geopolitiikan taloudelliset
vaikutukset eri toimialoilla

FOKUKSESSA

- 50 Konferenssi: Merituulivoiman
mahdollisuudet
Itämeren alueella

MARKKINOILLE MENO

- 52 ”P2X - Vihreää vetyä
tuulivoimasta”
-markkinatutkimusmatka
- 53 Tulevat asiantuntija-
tapahtumat:
Tekstiilien kiertotalous ja
vihreää vetyä tuulivoimasta
- 54 Investointikohde Saksa:
Mecklenburg-Etu-Pommeri

TALOUSUUTiset

- 55 Saksalais-suomalainen kauppa
vuonna 2022

MESSUT

- 58 Saksan messut

HELSINGIN SATAMA OY

Helsingin satama on Euroopan vilkkain matkustajasatama ja Suomen johtava ulkomaanrahtiliikenteen yleissatama. Satama luo sujuvat puitteet merimatkailulle ja on Suomen johtava ulkomaankaupan yleissatama. Helsingin Sataman vahvuuksia ovat tiheä linjaliikenne, tehokas infrastruktuuri, hyvät tie- ja rautatieyhteydet sekä erinomaiset yhteistyökumppanien kanssa tuotetut palvelut. Helsingin Satama Oy on Helsingin kaupungin omistama osakeyhtiö. Etelä-Suomen Satamapalvelut Oy on Helsingin Sataman tytäryhtiö ja omistaa Loviisan Satama Oy:stä 60 %. ✕

Eeva Hietanen
050 354 3616
eeva.hietanen@portofhelsinki.fi
www.portofhelsinki.fi

**NATURE LINE CUTLERY OY**

Nature Line Cutlery Oy valmistaa täysin puupohjaisia sekä käyttöominaisuuksiltaan ja kuluttajakokemukseltaan ylivoimaisia kestokulutusaterimia patentoidusta biokomposiitti-materiaalista. Aterimet täyttävät korkeimmat laatu-, turvallisuus- ja ympäristöstandardit. Raaka-aineen valmistuksessa hyödynnetään vain suomalaisen metsäteollisuuden sivuvirtoja, jotka eivät aiheuta metsähakkuita tai kilpailua ruokatuotannon kanssa mahdollistaen markkinoiden alhaisimmat CO₂-päästöt. ✕

Petteri Vilkmán
040 090 8586
petteri.vilkmán@natureline.fi
www.natureline.fi

**TARGET PARTNERS FINLAND OY**

Target Partners on erikoistunut kouluttamaan suomalaisille kasvaville ja kansainvälistyville yrityksille uusia osaajia korkeakoulutettujen ja kokenneiden työnhakijoiden joukosta. Yritys toimii tiiviissä yhteistyössä ELY-keskusten kanssa. Toteutettavien koulutusten teemat liittyvät digitalisaatioon, liiketoiminnan kehittämiseen, digipalvelujen kehittämiseen ja kansainvälistymiseen. Yrityksen asiakkaat edustavat laajasti eri toimialoja ja kokoluokkia pk-yrityksistä suuryrityksiin. Osana kansainvälistymisteemaisia koulutuksia yritys toteuttaa liiketoiminnan edistämisen ja verkostoitumisen opintojaksoja Saksassa. ✕

Pasi Kinnunen
040 524 3293
pasi.kinnunen@targetpartners.fi
www.targetpartners.fi

**PFAFF INTERNATIONAL GMBH**

Pfaff International GmbH on saksalainen globaalisesti toimiva huolintayritys. Kokeneet sekä asiakkaiden tarpeita ymmärtävät kuljetusasiantuntijat tarjoavat räätälöityjä ratkaisuja kaikkiin kansainvälisiin kuljetustarpeisiin. Lyypekin toimiston suomalaiset työntekijät pitävät huolen, että suomalaisten asiakkaiden kansainväliset kuljetukset saapuvat suunnitellusti perille.

Henna Rosvall
040 197 9588
h.rosvall@pfaffinternational.com
www.pfaffinternational.com/fi/



CHAMPION DOOR OY

Champion Door -kangasnosto-ovet ovat paras ratkaisu suuriin kohteisiin, joissa oville vaaditaan hyvää ääni- ja lämmöneristystä, esim. tuotantohallit, lentokonehallit, satamat ja energiavarastot. Mittatilaustyönä valmistettavat teollisuusovet ovat varmakäyttöisiä, pitkäikäisiä ja lähes huoltovapaita. Ne ovat CE-merkittyjä ja täyttävät voimassa olevat standardit. Ovilla ei ole leveys- tai korkeusrajoituksia nostojalkarakaisun ansiosta. Champion Door etsii Saksan markkinoilta jälleenmyyjää sekä asennus-/huoltopartneria. ✕

Jukka-Pekka Hakkarainen
044 045 8243
jp.hakkarainen@champondoor.com
www.champondoor.com



SATUMAA EVENTS

Satuma Events on laadukas täyden palvelun tapahtumatuotantotoimisto, joka tarjoaa monipuolista tapahtumatuotantoa ja -konseptointia ympäri Suomen ja myös ulkomailla. Yritys toteuttaa onnistuneesti mm. yritysten sidosryhmätillaisuudet, seminaarit, sisäiset kehittämistilaisuudet, messuosastojen suunnittelun ja koordinoinnin sekä yksityiselämäsi merkitykselliset juhlahetket. Räättälöityä palvelua konsultoinnista käytännön toteutukseen. ✕

Pauliina Jokela
tarinasta.todeksi@satumaaevents.fi
<https://satumaaevents.fi>



ROHS MANAGEMENT OY

RoHS Management myy amerikkalaisen GreenSoft Technology, Inc. datankeruupalveluita ja -ohjelmistoja Euroopassa, pitää koulutuksia lainsäädännöstä sekä auttaa asiakkaita näiden päivittäisessä toiminnassa. RoHS Management selvittää asiakkaan puolesta komponenttien ja materiaalien sisältämät kemikaalit, sekä vertaa tätä lainsäädäntöön, kuten RoHS, REACH, SCIP, US-TSCA ja konfliktimateriaalit. Yrityksen asiakkaita ovat sähkö- ja elektroniikkalaitteita suunnittelevat ja valmistavat yritykset. ✕

Juhana Jaatinen
044 981 2787
juhana.jaatinen@rohsmanagement.com
<https://www.rohsmanagement.com/>



SENSIRE OY

Sensire Oy on kansainvälinen SaaS-palveluntarjoaja, joka kehittää digitaalisia hallintaratkaisuja elintarvike- ja lääketieteellisyydelle. Pilvipohjaiset palvelukonseptit tarjoavat ammattikeittöille, terveydenhuoltolaitoksille sekä kylmäketjujen logistiikalle kustannustehokkaan ja kestävä tavan hallita liiketoimintaa ja varmistaa täydellinen vaatimustenmukaisuus. Sensire toimii Suomessa ja DACH-alueella. ✕

JP Asikainen
020 799 9790
jp.asikainen@sensire.com
www.sensire.com



M&P WATER

M&P Water on osa M&P Groupia, joka on yksi Saksan suurimmista perheomisteisista suunnittelupalveluyrityksistä ja jolla on yli 700 työntekijää 25 paikkakunnalla. M&P Water kokooa ”vesi”-liiketoiminta-alueen palvelut ja täydentää M&P Groupin portfolioa kaikilla vesirakentamisen osa-alueilla, mm. hydrologisen ja hydraulisen mallinnuksen, tulvasuojelun ja rankkasateiden hallinnan, patojen, tulva-altaiden ja muiden patojen ja vesivoimalaitosten sekä ekologisen vesitekniikan ja rakennustietomallinnuksen (BIM), tutkimus- ja suunnittelupalveluiden sekä rakentamisen aloilla sekä valvonta- ja yleiskustannusten hallinnan kansallisille ja kansainvälisille markkinoille. Engineering for a Better Tomorrow. ✕

Susanne Vogelsberg
Susanne.Vogelsberg@mup-group.com
<http://www.mup-water.com>

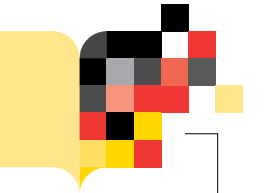


Toivotamme seuraavat yritykset uusina jäseninä tervetulleiksi Kauppakamariimme:

SUOMI

Aalto-yliopisto
Espoo
koulutus
www.aalto.fi

Diffo Solutions Oy
Oulunsalo
ohjelmistotuotanto
www.diffosolutions.com



Saksalainen kirjasto Helsingissä tarvitsee apuasi!

HYVÄT KOULUTUKSEN, KULTTUURIVAIHDON JA SAKSAN-KIELISEN KIRJALLISUUDEN YSTÄVÄT, käännyimme teidän puoleenne, koska tärkeän saksan kielen ja lukukulttuurin edistämisinstituutin olemassaolo on uhattuna Suomessa. Saksalainen kirjasto on toiminut Helsingin sydämessä 142 vuotta. Nykyään se tarjoaa 45 000 nidettä käytettäväksi tai lainattavaksi, ja sillä on Pohjois-Euroopan suurin kokoelma saksankielisiä kirjoja, aikakauslehtiä ja tietosanakirjoja. Kokoelmat ovat kaikille avoimia ja maksuttomia. Lisäksi kirjasto edistää saksalais-suomalaista kulttuurivaihtoa lapsille ja aikuisille suunnatuilla tapahtumilla sekä julkaisee vuosikirjaa ”Jahrbuch für finnisch-deutsche Literaturbeziehungen”.

Kirjaston toimintaa rahoitetaan jäsenmaksuilla, lahjoituksilla ja valtion apurahoilla – joista osa on vain hankerahoituksia.

Koronapandemian ja yleisen taloudellisen tilanteen seurauksena muun muassa lahjoitukset ja valtion apurahat ovat vähentyneet dramaattisesti, mikä on johtanut akuuttiin likviditeettikriisiin ja vaarantanut kirjaston toiminnan jatkumisen tulevana kuukausina.

Tästä syystä pyydämme apuasi! Tue lahjoituksellasi koulutusta, saksan kieltä ja kulttuurivaihtoa. ✕

Understödsstiftelsen för Tyska Biblioteket i Helsingfors
(rahankeräyslupa RA/2022/1635)

IBAN: FI82 6601 0010 8078 73
BIC: AABAFI22 (Ålandsbanken)
Viite: 11099

Saksalaisen kirjaston säätöön hallituksen puolesta

Mika Pöpken
varapuheenjohtaja

Mika Pöpken



Innovatiivista Parkinsonin taudin hoito- ja seurantateknologiaa Suomesta

Haastattelussa Adamant Healthin toimitusjohtaja ja toinen perustaja Paulus Carpelan

© Sofia Wahlroos

Mistä ajatus yritykseen syntyi ja kuka on sen perustaja?

Adamant Health on Kuopiossa vuonna 2020 perustettu tutkimuslähtöinen terveysteknologia-startup Itä-Suomen yliopistosta. Toinen yrityksen perustajista, Saara Rissanen, on tutkinut ja väitellyt aiheesta ja kehittänyt ydinteknologiaa yli 17 vuoden ajan. Minulla taas on lähes kolmen vuosikymmenen kokemus kansainvälisten korkean teknologian tuotteiden tekemisestä ja markkinoille saattamisesta, myös startupeissa.

Missiomme on muuttaa Parkinson-potilaiden hoito datalähtöiseksi ja faktapohjaiseksi, jolloin hoidon suunnittelu ja vaikuttavuuden seuranta muuttuu systemaattiseksi. Tavoitteena on, että hoitavat lääkärit ymmärtävät potilaiden tilanteen paremmin myös kotiooloissa ja voivat näin ollen optimoida ja personoida hoitoa paremmin. Siten potilaiden päivittäinen elämänlaatu paranee ja samalla paranee myös omaisten elämänlaatu. Kaikki tämä vaikuttaa suoraan myös terveydenhuollon kustannuksiin, kun tarpeettomat lääkäriissäkäynnit vähenevät ja parhaassa tapauksessa kokoaikaisen hoivan tarvetta voidaan lykätä.

Mikä on ollut yrityksen suurin menestys tähän saakka?

Adamant Health on varsin nuori yritys, mutta on jo tähän mennessä saanut tuotteistettua ydinteknologian CE-merkityksi lääkinnälliseksi laitteeksi. Näin ollen mittaus- ja analyysipalveluamme voidaan tarjota ja käyttää kliinisessä potilastyössä jo tällä hetkellä. Tämä on varsin poikkeuksellista näin nuorelle yritykselle. Tällä hetkellä työskentelemme terveydenhuollon palveluntarjoajien kanssa menetelmän kokeilemiseksi ja käyttöönottamiseksi niin Suomessa kuin myös Saksassa ja Sveitsissä. Yksityisellä puolella menetelmän käyttöönotto mahdollistaa klinikoille mahdollisuuden erottautua perinteisistä kilpailijoistaan.

Mitä tulevaisuudensuunnitelmia teillä on?

Tällä hetkellä keskitymme ymmärtämään miten asiakkaat (klinikat) käyttävät palveluamme ja mietimme palvelun ja siinä käytetyn teknologian ja ohjelmistojen jatkokehitystarpeita, erityisesti Saksan markkinoiden osalta. Alkuvaiheen asiakkailla on näin ollen mahdollisuus vaikuttaa siihen, miten teknologiapalvelu kehittyy tulevaisuudessa. Kuten terveysteknologiassa aina, merkittävään myynnin kasvuun menee varsin pitkään. ✕

Suomessa vallitsee "avoimuus uusia ja innovatiivisia asioita kohtaan"

Christiane Temminghoff aloitti Bayer Nordicin toimitusjohtajana Espoossa huhtikuussa 2022, jolloin hän myös muutti perheineen Suomeen. Temminghoff on 45-vuotias ekonomisti, jolla on yli 20 vuoden kokemus erilaisista tehtävistä Bayer-konsernissa. Kysimme häneltä mitä havaintoja hän teki ensimmäisen vuoden aikana Suomessa.

Noin vuosi sitten sinusta tuli Bayer Nordicin toimitusjohtaja ja muutit Suomeen. Millainen vaikutelma sinulla on Suomesta ja suomalaisista?

Olen todella kiitollinen sydämellisestä vastaanotosta, jonka olemme perheenä saaneet kaikilta. On hienoa, kuinka avuntarjoukset toteutuvat konkreettisesti neuvoina ja apuna. Olemme esimerkiksi saaneet upeita vinkkejä mitä pääkaupunkiseudulla ja ylipäätään Suomessa voi tehdä.

Ensimmäisenä vuonna meillä on ollut onni päästä näkemään luontoa ja kokea kaikki neljä vuodenaikaa erilaisten aktiviteettien kautta. Suomalainen tapa ulkoilla ja liikkua kaikissa sääolosuhteissa on tehnyt meihin suuren vaikutuksen ja yritämme itskin omaksua saman tavan.



© Getty Images

Suomi on digitalisaation kärkimaita. Mitkä tekijät nostavat mielestäsi Suomen eurooppalaiseksi edelläkävijäksi?

Mielestäni paalupaikka perustuu useiden tekijöiden yhdistelmään, mu-

kaan lukien koulutus, dynaaminen teknologia-ala sekä investoinnit digitaaliseen infrastruktuuriin ja nettiyhteyksiin. Eduiksi minusta nousevat myös pragmaattinen lähestymistapa ja avoimuus uusille tai innovatiivisille asioille ja esimerkiksi uusille teknologioille. Digitalisaatio näkyy selkeästi myös arjessa, mikä tekee joistakin rutiineista vaivatonta vankan digitaalisen infrastruktuurin ansiosta. Faksit, käteinen ja paperi on korvattu sähköisillä resepteillä, sovelluksilla ja digitaalisilla viestintävälineillä.

Saksalais-Suomalaisessa Kauppakamarissa edistämme saksalais-suomalaista yhteistyötä – monella eri tavalla. Kuinka tärkeää yhteistyö on, esim. Bayerille, Suomen yritysekosysteemissä?

Liiketoiminnan kannalta yksi Suomen keskeisistä vahvuuksista on yhteistyö ja vahva innovaatioekosysteemi, jossa yhdistyvät laaja joukko julkisen ja yksityisen sektorin sidosryhmiä ja toimijoita.

Suomelle pieni koko tarkoittaa ketteryyttä ja yhteistyö perustuu molemminpuoliseen luottamukseen ja avoimuuteen. Olen myös huomannut, että matalan hierarkian ansiosta mahdollisten kumppaneiden on helppo lähestyä toisiaan ja tasavertaisuus on arkipäivää myös tästä näkökulmasta.



© Dirk Hansen Photo

Tutkimuspohjaiselle ja Life Science -alueeseen keskittyvälle yritykselle Suomella on optimaalinen infrastruktuuri sekä tutkimuksen että kehityksen harjoittamiseen, mukaan lukien selkeä lainsäädäntö, kattavat sähköiset terveystiedot sekä houkuttelevat mahdollisuudet akateemiseen ja teolliseen yhteistyöhön. ✕

Bayer Nordic on Bayerin Pohjois-Euroopan alueorganisaatio. Suomen lisäksi organisaatioon kuuluvat Tanska, Norja, Ruotsi sekä Baltian maat. Bayer työllistää Suomessa yli 1000 henkilöä. Turussa sijaitsevassa tuotantolaitoksessa valmistetaan lääkkeitä yli 130 maahan.

45 JAHRE
VUOTTA

Saksalais-Suomalainen Kauppakamari täyttää 45 vuotta – menestyksemme juuret

Se ei ole tasaluku, joten sitä ei välttämättä aina juhlita, mutta siitä huolimatta merkkipäivä: Saksalais-Suomalainen Kauppakamari täyttää 45 vuotta. On kuitenkin hyvä katsoa taaksepäin ja tarkastella juuriamme, jotka ajoittuvat perustamisvuoteemme 1978. Keskustelimme historiamme kannalta tärkeiden henkilöiden kanssa – ja kävi ilmi, että menestysreseptimme toimi jo vuosikymmeniä sitten.

Suunnitelma perustaa saksalainen kauppakamari Suomeen 1970-luvulla oli diplomaattinen uroteko, sillä se sijoittui kylmän sodan vaikeaan poliittiseen ajanjaksoon. Euroopan jakolinja kulki Saksan halki, jossa läntinen Saksan liittotasavalta ja sosialistinen Itä-Saksa elivät rinnakkain vuodesta 1949 lähtien. Suomi otti puolueettoman välittäjän aseman tässä idän ja lännen välisessä konfliktissa kahden tuhoisan sodan jälkeen. Tämä vaikeutti Kauppakamarin perustamista Suomeen – suomalaiset poliitikot halusivat välttää antamasta vaikutelman olevansa liian lähellä Länsi-Saksaa. Siitä huolimatta Suomessa oli perustavanlaatuinen taloudellinen intressi integraatioon Länsi-Eurooppaan.

PIENET JA KESKISUURET YRITYKSET KOHDERYHMÄNÄ ALUSTA ALKAEN

"Viime vuosina olemme nähneet, että Suomen vienti Saksan liittotasavaltaan uusilla tuotteilla (...) on kokenut merkittävän kasvun, ja tämä kasvu on seurausta monien pienten yritysten viennistä, joita yhdistyksemme on auttanut useissa tapauksissa."

Friedrich E. Russegger Saksan ja Suomen liike-elämän korkea-arvoisten edustajien edessä vuonna 1970

Saksalainen Friedrich E. Russegger oli suomalaisten perituotteiden maahantuoja ja Suomen-tuntija. Lisäksi hän toimi vuodesta 1969 lähtien Saksalais-Suomalaisen Yhdistyksen (DFV) puheenjohtajana. DFV on vuonna 1918 perustettu järjestö, joka onnistui hyvin vähäisellä henkilökunnalla toteuttamaan ulkomaisen kauppakamarin tehtävien kaltaista toimintaa.



"Russegger tunsikin kauppakamarien toiminnan hyvin. Finnpapierin ja Finnkartonin toimitusjohtajana Saksassa häntä arvostettiin myös suomalaisten yritysjohtajien keskuudessa."

Dr. Erik von Knorre pitkäaikaisesta yhteistyökumppanistaan

Dr. Erik von Knorre aloitti DFV:n toimitusjohtajana vuonna 1969, ja hän johti Lyypekin teollisuus- ja kauppakamarin ulkomaankauppaosastosta vuodesta 1966. Sekä Russegger että von Knorre olivat vakuuttuneita siitä, että kahdenvälinen kauppakamariorganisaatio voisi tarjota merkittäviä etuja erityisesti pienille ja keskisuurille yrityksille: organisaation tarjoama tieto ja sen mahdollistamat yritysyttydet korvaisivat pk-yritysten osaamis- tai resurssipuutteet. Myös suuret yritykset hyötyisivät avusta, jos niiden asiakkaiden ostovoima kasvaisi.

BILATERAALISUUS HYÖDYTTÄÄ MOLEMPIA MAITA

"Missiomme oli auttaa vähentämään Suomen kauppataseen alijäämää ja lisätä kiinnostusta Saksan ja Suomen välisen kaupan mahdollisuuksiin", Dr. Erik von Knorre kertoo. Nyt 87-vuotias von Knorre oli vuodesta 1969 lähtien ajanut yhdessä Russeggerin kanssa virallisen kauppakamarin (AHK) perustamista Suomeen. Jo tuolloin Saksan ulkomaila toimivat kauppakamarit edistivät toimintaperiaatteensa mukaisesti kauppaa molempiin suuntiin ja auttoivat eniten siellä, missä oli haasteita. Von Knorre ja Russegger puolivat nimenomaan Suomen viennin edistämistä Saksaan,



40-vuotisjuhlavuonna 2018 järjestimme sekä merkkipäivää juhlistavan tapahtuman että tulevaisuuteen tähtäävän "H18 – Next Economy Forum" -tapahtuman.



jotta Saksasta tulevan tuonnin hyväksyttävyyttä Suomessa lisääntyisi pitkällä aikavälillä.

Useiden vuosien intensiivisen diplomaattisen työn jälkeen Saksalais-Suomalaisen Kauppakamarin avajaiskokous kokoontui 13.6.1978 Finlandia-talossa Helsingissä. Sen ensimmäiseksi toimitusjohtajaksi nimitettiin von Knorre, joka toimi toimitusjohtajana vuoteen 1986 saakka. Friedrich E. Russeggerista tuli ensimmäinen hallituksen puheenjohtaja.

MENESTYSRESEPTIMME: LUOTTAMUKSEN RAKENTAMINEN



"Suomen puolella oltiin varautuneita siitä syystä, että edistäisimme ensisijaisesti Saksan vientiä. Pidän edelleen molempiin suuntiin toimimista menestysreseptinä, sillä sen avulla ansaitsimme myös suomalaisten luottamuksen."

Bernd Fischer, Saksalais-Suomalaisen Kauppakamarin pitkäaikainen

viestintäjohtaja ja toinen varatoimitusjohtaja

Bernd Fischer oli Kauppakamarin palveluksessa yli 30 vuoden ajan. Von Knorre palkkasi hänet vuonna 1980 huolettaamaan jäsenlehdessä, ja Fischeristä tuli myöhemmin toinen varatoimitusjohtaja. Ekonomistitaustainen Fischer oli opiskellut kieliä Suomessa ja hänellä oli tehtävään tarvittavaa kulttuurienvälistä herkkyyttä. "Isoissa tapahtumissamme meillä oli aina tunnettu puhuja Suomesta ja Saksasta", Fischer kertoo.

VAHVAT SUHTEET JA YHTEISTYÖ TULEVAISUUDEN AIHEISSA

Saksa on ollut Suomen suurin kauppakumppani vuodesta 2014 lähtien. Tähän menestystarinaamme meillä, Saksalais-Suomalaisella Kauppakamarina, on ollut merkittävä osuus. Noin kaksi kolmasosaa Suomen Saksan-viennistä kulkee noin 650 jäsenyrityksemme kautta.

Tänä vuonna – eli 45 vuotta perustamisemme jälkeen – työskentelemme kovemmin kuin koskaan sen eteen, kun me saksalaisina ja suomalaisina voimme yhdessä vastata aikamme suuriin haasteisiin. Pelkästään tänä vuonna markkinatutkimusmatkojemme ja tapahtumiemme aiheet vaihtelevat vedystä vihreän tuulienergian varastointivälineenä tekstiilien kierrätykseen ja kestävästä kuiduista yritysten ja infrastruktuurin kyberturvallisuuteen sekä geopolitiikan vaikutuksiin toimitusketjuihin ja talouteemme. Meillä on nyt viisi vuotta aikaa – sillä toivomme voivamme juhlistaa 50-vuotista taivaltamme sillä, että saksalais-suomalainen yhteistyö on voittanut useita tämän hetkisiä haasteita. Hoidetaan homma yhdessä! ✕

FRIEDRICH E. RUSSEGER -PALKINTO

Perustajamme ja kunniapuheenjohtajamme kunniaksi Saksalais-Suomalainen Yhdistys (DFV) on jakanut Friedrich E. Russegger -palkinnon vuodesta 1999 lähtien. Palkinto luovutetaan vuosittain Saksan Helsingin-suurlähetystön vastaanotossa parhaalle Liikesaksan-kokeen (Prüfung Wirtschaftsdeutsch, PWD) suorittaneelle. Järjestämme kokeen yhdessä Goethe-Institutin kanssa ja se on suunnattu suomalaisille liikelatouden opiskelijoille.

EU:N MERILIIKENNEASETUKSESTA SOPU:

Suomen kilpailukyvyllä välttämättömän talvimerenkulun erityispiirteet huomioitu

Euroopan neuvoston lehdistötiedotteen mukaan Euroopan parlamentti, jäsenmaiden neuvosto ja komissio pääsivät sopuun FueleEU Maritime -meriliikenneasetuksesta. Tämä on myös meille Kauppakamarina suuri saavutus, sillä olimme mukana viemässä Suomen huolen eteenpäin EU-neuvotteluissa (kerroimme ponnisteluista jo viime vuoden lehdessämme nro 3).

Suomen europarlamentaarikko Elsi Kataisen mukaan Suomen kannalta asetuksen neuvotteluissa erityisen tärkeää oli talvimerenkulkuun liittyvien erityispiirteiden huomiointi. Neuvotteluissa päästiin sopuun alusten jääluokan perusteella myönnettävästä helpotuksesta, joka on voimassa pysyvästi ja jäissäkululle myönnettävästä helpotuksesta, joka on voimassa vuoden 2034 loppuun.

KAUPPAKAMARI INFORMOI SAKSALAISIA EUROOPAN PARLAMENTIN JÄSENIÄ

Kauppakamarin liikennevaliokunnan puheenjohtaja Kimmo Naskin aloitteesta olimme IHK Lübeckin kanssa yhteydessä mm. kahteen saksalaiseen europarlamentaarikkoon ja osoitimme Suomen Itämeren vaikeat olosuhteet. Tämä saatiin tehtyä menestyksekkäästi:

”Saksalais-Suomalainen Kauppakamari on tehnyt kuluneen puolen

vuoden ajan määrätietoisesti työtä tämän asian eteen, ja saanut merkittäviä saksalaistoimijoita ymmärtämään, että Suomen jääolosuhteiden huomioon ottaminen on myös Saksan vahva intressi. Kauppakamari on tuonut tämän näkemyksen esille myös Euroopan parlamentissa ja Saksan elinkeinoministeriössä. Nyt saavutettu tulos on Suomen viennin kilpailuvyyn kannalta erittäin tärkeä, ja Saksalais-Suomalaisen Kauppakamarin työllä on tässä ollut iso merkitys”, sanoo Kimmo Naski, joka on myös HaminaKotka Sataman Oy:n toimitusjohtaja.

TALVIMERENKULUN KORKEAT KUSTANNUKSET

Jos talvimerenkulkua ei asetuksessa olisi huomioitu, Suomelle olisi seuraavien vuosikymmenten aikana koitunut merkittäviä kustannuksia, sillä jäävahvisteiset alukset kuluttavat enemmän polttoainetta ja nyt hyväksytty asetus nostaa polttoainei-

den hintaa. Jos suurempaa polttoainekulutusta ei kompensoitaisi, vientikustannusten nousu vaikuttaisi negatiivisesti suomalaisyritysten kilpailukykyyn kansainvälisesti.

Liikenteen päästöjä on vähennettävä 90 % vuoden 1990 tasosta vuoteen 2050 mennessä, jotta EU:n ilmastoneutraaliustavoite toteutuu. Merenkulun on tehtävä tässä oma osansa. Meriliikenneasetus asettaa yli 50 prosentille EU:n alueella seilaavista tilavuudeltaan suurimman kokoluokan laivoista kasvihuonekaasupäästöjen vähentämistavoitteet viiden vuoden välein alkaen vuodesta 2025. Tällä ohjataan laivoja käyttämään entistä enemmän vähähiilisiä ja uusiutuvia polttoaineita.

Meriliikenneasetukselle on tarvetta, sillä edelleen noin 98 % laivoista käyttää fossiilisia polttoaineita. Aikaan saatu neuvottelutulos tekee EU:sta globaalin suunnannäyttäjän merenkulun päästövähennystalkoissa. ×

Maailmantalouden alueellistuminen – mahdollisuuksia saksalais-suomalaiselle kaupalle

Mitä vaikutuksia nykyisillä geopoliittisilla mullistuksilla on maailmankauppaan?

Mitä muutoksia tällä voi olla Saksan ja Suomen väliseen kauppaan?

Ja miten eri toimijat voivat valmistautua niihin?



Kevätfoorumissamme 17.5. keskitymme ”maailmantalouden alueellistumiseen”, jota asiantuntijat ovat ennakoineet ja josta on olemassa jo näkyviä merkkejä. Keskustelemme erityisesti geopoliittisten muutosten tarjoamista mahdollisuuksista Euroopan ja erityisesti Suomen ja Saksan taloudelle, tavaravirroille, logistiikalle ja kaupalle. Muun muassa kaksi ekonomistia käsittelee aihetta eri näkökulmista. Lisäksi tuttuun tapaan politiikan ja yritysten edustajat valottavat aihetta käytännössä.

Keskustelimme aiheesta kevätfloorumin puhujan, DIW Berlinin hallituksen tieteellisen jäsenen ja taloustieteilijä prof. Dr. Alexander S. Kritikoksen kanssa aiheesta ennen tapahtumaa.

Prof. Dr. Alexander S. Kritikos on DIW Berlinin (Saksan taloustutkimus-instituutin) hallituksen tieteellinen jäsen ja "Entrepreneurship"-tutkimusryhmän tutkimusjohtaja. Hän toimii myös teollisuus- ja institutionaalisen taloustieteen professorina Potsdamin yliopistossa. Alexander Kritikos on tutkija useissa saksalaisissa instituuteissa ja on ollut Small Business Economics -lehden kustantaja vuodesta 2010.

Tämänhetkinen geopoliittinen tilanne aiheuttaa muutoksia globaalissa talousverkostossa. Millaisia vaikutuksia yrityksiin ja talouteen on jo nähtävissä?

Aiemmin monet Euroopan maat panostivat venäläiseen halpaan energiaan. Ukrainan sodan alettua halvan energian saatavuuden pitäisi olla menneisyyttä pidemmäksi aikaa. Samaan aikaan useat Euroopan maat haluavat edistää hiilidioksidipäästöjen vähentämistä. Tämä asettaa yrityksille suuria haasteita.

"Alueiden houkuttelevuuden lisääminen nopeasti kasvaville yrityksille"

Tähän tulee lisäksi ns. "Inflation Reduction Act", jolla Yhdysvallat tukee siellä tapahtuvaa muutosprosessia subventoimalla kotimaista teollisuuttaan. Tämä tarkoittaa monia mahdollisesti kielteisiä vaikutuksia yrityksiin ja Euroopan talouteen, joihin ei ole osattu varautua. Tässä suhteessa hyvinvointimalli on uhattuna joissakin Euroopan maissa. Yritykset, jotka eivät pysty sopeutumaan näihin uusiin todellisuuksiin, saattavat joutua lopettamaan toimintansa. Muut yritykset, erityisesti paljon energiaa käyttävät, uhkaavat muuttaa pois ja investoida Euroopan ulkopuolisiin maihin.

Miten Eurooppa voi vastata tähän?

On hyvin mahdollista, että vaatimukset valtiollisille investoinneille Eurooppaan alkavat uudelleen. Mielestäni on kuitenkin tärkeää, etteivät vastaukset Euroopassa rajoitu vain vaatimuksiin valtion menojen lisäämisestä ja mahdollisesta tukikilpailusta esimerkiksi USA:n kanssa. Tällaisessa tilanteessa Euroopan maiden innovaatiovoimaa on vahvistettava, eli innovaatioille on avattava enemmän vapautta olemassa olevissa yrityksissä ja mahdollisissa uusissa yrityksissä.

Etenkin startupien osalta on tärkeää, että Euroopan maat tulevat houkuttelevammiksi sellaisille potentiaalisesti tuottaville eli yrityksille, jotka pystyvät toteuttamaan innovaatioita markkinoilla.

Tässä puhutaan niin sanotusta "nopeasti kasvavista yrityksistä", joihin Euroopan talouspolitiikat oikeutetusti kiinnittävät yhä enemmän huomiota. Nämä yritykset lisäävät tuottavuutta alueillaan, joilla ne si-

jaitsevat, ainakin jos niitä on riittävän suuri määrä. Keskeinen kysymys on, kuinka alueesta voi tulla houkutteleva paikka nopeasti kasvaville yrityksille. Euroopan kartan tarkastelu osoittaa kuitenkin, että tällaiset nopeasti kasvavat yritykset ovat jakautuneet Euroopassa hyvin epätasaisesti. Skandinaviset maat ovat kärkipäässä.

Mitä vaihtoehtoja alueilla on valtion investointien lisäksi houkuttelevuuttaan sijaintipaikkana?

Usein vastataan, että poliitikkojen tulisi vähentää eri markkinoiden sääntelyä, kuten tuote- ja työmarkkinoiden sääntelyä. Erityisesti esimerkiksi tuotemarkkinoiden osalta markkinoille pääsyä tai päivittäistä liiketoimintaa koskevia säännöksiä aiotaan keventää. Esimerkiksi työmarkkinoilla taas on kyse irtisanomissuojaa koskevista säännöistä.

Itse asiassa on ilmennyt, että tämänkaltaisen sääntelyn purkaminen vaikuttaa positiivisesti nopeasti kasvaviin yrityksiin joillakin alueilla – eli lisää tämäntyyppisiä yrityksiä asettuu näille alueille tai kehittyy siellä perustetuista startupeista. Mutta on myös Skandinavian maita, joissa on usein nopeasti kasvavia yrityksiä, vaikka sääntely siellä on melko korkea verrattuna muuhun Eurooppaan.

Suomi on esimerkki maasta, jossa tuotemarkkinoiden sääntely on keskimääräistä korkeampaa ja silti nopeasti kasvavia yrityksiä on verrattain paljon suhteessa koko yrityskenttään. Viimeaikaiset tutkimuksemme osoittavat, että sääntelyn vaikutus yritystoimintaan riippuu myös siitä, kuinka hyvin kunta- tai aluehallinto toteuttaa ja soveltaa niihin liittyviä määräyksiä.

Liike-elämän järjestöt ja jotkut edustajat näkevät byrokratian purkamisen edellytyksenä Euroopan talouden selviytymiselle – tämä rinnastetaan usein sääntelyn purkamiseen. Tarvitseeko sääntelyä purkaa, jos valtion byrokratia on laadukasta?

Hyvän paikallis- tai aluehallinnon alueilla työ- ja hyödykemarkkinoiden sääntely toteutetaan nopeasti, tehokkaasti ja puolueettomasti. Tämä tarjoaa yrityksille markkinoiden vakautta ja oikeusvarmuutta. Tällä tavoin aluehallitukset voivat luoda ympäristön, jossa korkea sääntely ei estä nopeasti kasvavien yritysten kehitystä.

Samaan aikaan tuotemarkkinoiden sääntely kannustaa potentiaalisia sijoittajia investoimaan ja voi tietyissä olosuhteissa kannustaa yrityksiä kehittämään uusia teknologioita. Samoin tietyn tasoinen irtisanomissuoja voi olla olennainen edellytys yrityksille, jotka palkkaavat ja kouluttavat itselleen pätevää henkilöstöä.

Yritykset houkuttelevat yleensä todennäköisemmin päteviä työntekijöitä (myös ulkomailta), jos ne pystyvät takaamaan vakaan työpaikan ja ovat valmiita investoimaan ammattitaidon parantamiseen. Laadukas aluehallinto, joka pystyy käsittelemään byrokraattisia prosesseja tehokkaasti, voi siten muodostua avaimeksi nopeasti kasvaville, innovatiivisille yrityksille.

×

Lisätietoa kevätfoorumin ohjelmasta ja ilmoittautumisesta löydät täältä www.ahkfinnland.de/fi/tapahtumat/kevaetfoorumi-2023

Hajauttaminen, uudelleensijoittaminen ja innovaatiot – sodan taloudelliset seuraukset

Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa on monin eri tavoin vaikuttanut maailmantalouteen ja kahdenvälisiin taloussuhteisiin. Kysimme hallituksemme, valtuuskuntamme ja liikennevaliokuntamme jäseniltä, miten tämä geopolittinen kehitys näkyy esimerkiksi toimitusketjuissa, hankinnassa ja logistiikassa.

Kahden koronavuoden jälkeen Ukrainassa käytävä sota on tuonut muutoksia Saksan ja Suomen talouteen vuodesta 2022 lähtien. Laaja kirjo Venäjän vastaisia pakotteita, asetoimitukset Ukrainaan ja lähes 20 miljoonaa pakolaista Ukrainasta – tämä on huikea tase Euroopan suurimmasta sodasta sitten vuoden 1945. Energiakriisi puhkesi Euroo-

passa, sillä vielä vuonna 2021 Saksa kattoi edelleen 65 prosenttia maakaasutarpeestaan Venäjän-tuonnilla. Venäjä lopetti maakaasutoimitukset asteittain kesän 2022 aikana.

Mitä vaikutuksia geopolitiikalla on yrityksiin – lue verkostomme arviot tästä.



Ferdinand Möhring
Executive Affairs | BLG
Logistics Group AG & Co. KG

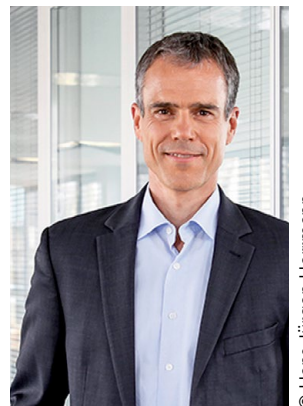
TÄLLÄ HETKELLÄ emme usko, että globalisaatio tulisi väheneämään massiivisesti lähitulevaisuudessa. Tiettyjen arkojen tavaroiden kohdalla on kuitenkin havaittavissa tuotannon siirtymistä ja siten alueellistumista Euroopassa, mikä voi myös hyödyttää Suomen ja Saksan välistä tavaravaihtoa.

Autologistiikassa Saksan vienti Kiinaan on vähentynyt hieman fossiilisista polttoaineista uusiutuviin käyttöihin siirtymisen seurauksena, sillä Kiinan kotimaisen tuotannon osuus sähköautosegmentissä on kasvanut voimakkaasti. Tämä näkyy erityisesti viennissä Bremerhavenin suurimmassa autoterminaalissamme. Pohjimmiltaan voimme sanoa, että satamamme ovat osoittautuneet erittäin kestäviksi ja tehokkaiksi kriisien keskellä. Yrityksemme laajan aseman vuoksi satamissa, autoteollisuudessa ja sopimuslogistiikassa joidenkin segmenttien häiriöt voidaan kompensoida toisilla. Esimerkiksi sopimuslogistiikan alueella verkkokaupankäynti on jatkanut erittäin positiivista kehitystä. ×

Markus Weinbrenner
toimitusjohtaja | IHK Offenbach
am Main

SAKSAN TEOLLISUUS- ja kauppakamarien keskusjärjestö DIHK:n vuoden alussa 2400:lle ulkomailla toimivalle saksalaisyritykselle tekemä kysely osoittaa, että 51 prosenttia yrityksistä haluaa avata ulkomaan markkinoita. Vientipyrkimyksillä on luonnollisesti hallitseva rooli, mutta vähintään 15 prosenttia etsii uusia hankintalähteitä ja 5 prosenttia haluaa siirtää tuotannon takaisin. Eurooppa, erityisesti euroalue, on yhä tärkeämpi alue. Noin kolmannekselle kyselyyn vastanneista yrityksistä kuitenkin myös USA:n merkitys kasvaa keskipitkällä aikavälillä suotuisten sijaintiolosuhteiden vuoksi erityisesti energian osalta.

Havaitsemme, että yritykset haluavat toisaalta säilyttää ja laajentaa markkinoitaan, joilla ne toimivat, ja toisaalta ne etsivät uusia kumppaneita. Nykymotto on monipuolisuus. Tulevaisuudessa suositaan kumppanuusmaita, joilla on samanlaiset arvot ja sääntelykehykset. Tämä ei kuitenkaan aina onnistu, kun ajattelemme esimerkiksi harvinaisia maametallia. Suuntaus tuotannon, toimitusten ja myynnin alueellistumiseen sekä arvonaluonnin lokalisointiin vähentää logistiikkahäiriöistä johtuvien toimitushäiriöiden riskiä, mutta samalla lisää poliittista riskiä. Siksi "ystävien" etsiminen kansainvälisissä taloussuhteissa on yhä tärkeämpää. ×



© Hans-Jürgen Herrmann



Dr. Andreas Ostrowicki
toimitusjohtaja |
BGS Beta-Gamma-Service

YRITYKSEMME ON vahva lääketieteen teknologian alalla ja toimii yritysten kumppanina mm. infrastruktuurin (rakennus, kaapelit, putket) sekä auto- ja konepajateollisuudessa. Nykyinen kehitys

vaikuttaa moniin eri aloihin hyvin eri tavoin. Saksassa byrokratian ja sääntelyn, energia- ja logistiikkakustannusten sekä raaka-aineiden hankinnan ongelmat (tässä järjestyksessä) ovat olleet fokuksessa jo jonkin aikaa.

Yllä mainituilla aloilla näemme selkeän kaksiosaisen kehityksen: Lääketieteen teknologian alalla suurin huolenaihe on tällä hetkellä Brysselistä tuleva uusi sääntely (MDR, Medical Devices Ordinance), joka lisää valtavasti byrokratiaa ja aiheuttaa ongelmia erityisesti pienille, innovatiivisille yrityksille. Vaikka tällä ei ole vielä ollut merkittäviä suoria vaikutuksia talouskehitykseen, oletetaan, että konsolidoituminen kiihtyy ja innovaatiot vähenevät, sillä esitettyihin vaatimuksiin pystyvät vain suuremmat yritykset.

KORKEAT KUSTANNUSPAINEET JOHTAVAT UUELLEENSIJOITUKSIIN

Lisäksi jotkin pienemmän lisäarvon omaavien lääketieteellisten tuotteiden valmistajat (esim. kertakäyttölaitteet, haavanhoito jne.) näyttävät saavuttaneen pisteen, jossa korkeiden kustannusten ja sääntelyn yhdistelmän takia he ovat päätyneet lähtemään Saksasta. Viimeisen puolen vuoden aikana kaksi suurta valmistajaa on ilmoittanut siirtävänsä tuotantonsa ulkomaille (Puolaan ja Yhdysvaltoihin). Nähtäväksi jää, osoittautuuko tämä trendiksi vai ovatko nämä yksittäistapauksia.

Teknisillä sektoreilla kehitys on mielestämme huomattavasti dramaattisempaa: asiakkaamme raportoivat erittäin merkittävistä laskuista – lukuun ottamatta kaapeliteollisuutta, jota edelleen vakauttavat poikkeuksellisen korkea infrastruktuuriprojektien ja sähköisen liikkuvuuden kysynnän nousu. Korkeiden energiakustannusten ja raaka-aineiden ja komponenttien toimitusongelmien lisäksi mukana on myös korkokehitys, jolla on tässä yhdistelmässä myrkyllisiä vaikutuksia. Markkinoiden vaikutuk-

set havaitsimme merkittävästi vähentyneinä ja epäsäännöllisempinä toimituksissa aina kokonaisten tuotantolinjojen sulkemiseen asti.

RAAKA-AINETOIMITUKSET JA LOGISTIKKAKUSTANNUKSET

Pidämme paljon huolestuttavampina muuttuneiden raaka-ainetoimitusten mahdollisia pitkän aikavälin vaikutuksia Saksan pitkälle verkostoituneeseen teollisuuskusteriin (esim. muovien tai tiettyjen metallien osalta). Jos tulee suuria siirtoja (osin kemianteollisuuden ilmoittama), sillä on todennäköisesti merkittäviä pitkän aikavälin vaikutuksia valmistavaan teollisuuteen. Tässä tapauksessa logistiikkakustannusten jyrkkä nousu olisi jälleen yksi kielteinen tekijä Saksaa vastaan sijaintipaikkana.

Yrityksessämme tehtiin siksi päätös odottaa Saksaan suuntautuvien investointien osalta ja priorisoida alueita, joilla on suotuisimmat kasvunäkymät. ✕

Dr. Miriam Holstein

Head of Corporate Office |
Bayer AG



TERVEYS JA ravitsemus kuuluvat epäilemättä aikamme tärkeimpiin kysymyksiin ja tarjoavat mahdollisuuksia Bayerille – ja niiden merkitys kasvaa edelleen tulevaisuudessa. Viime syksynä maailman väkiluku ylitti kahdeksan miljardin rajan, ja vuonna 2050 se on lähes kymmenen miljardia ihmistä. Kaikki on ruokittava kestäväällä tavalla. Samaan aikaan moniin sairauksiin ei ole vielä oikeanlaista hoitoa – ja ihmiset ikääntyvät, mikä tarkoittaa, että tietyt sairaudet lisääntyvät. Erityisesti poliittisten kriisien aikana tarvitsemme yhä enemmän yhteistyötä esimerkiksi ilmastopolitiikassa.

KRIISI MUUTOKSEN KATALYYTTINÄ

Vuoden 2022 jälkeen myös vuodesta 2023 tulee intensiivisen kriisinhallinnan vuosi hankinnoissa ja kuljetuksissa. Näemme, että se vaikuttaa koko valmistavaan teollisuuteen. Tilanne on monille toimittajillemme kireä, myös

kuljetuskapasiteetit ovat niukkoja ja kalliita. Ja erityisesti energiahuollon osalta olemme havainneet, että yksipuoliset riippuvuudet ovat erittäin ongelmallisia. Pitkällä aikavälillä odotamme kuitenkin tilanteen helpottavan ja uusien toimitusketjujen kehittyvän, jotka kuvastavat globalisoituneen taloutemme uutta normaalia.

Venäjän hyökkäyssota Ukrainaa vastaan vauhditti tuotantomme muutoksia. Tämä käy selväksi energiaesimerkin avulla: Olemme ryhtyneet kauaskantoisiin teknisiin varotoimiin vähentääksemme merkittävästi riippuvuutta maakaasusta ja ottaneet käyttöön energiansäästöohjelmia. Monet voimaloistamme käyttävät kaasua tuottaakseen sekä lämpöä että sähköä. Joillakin Saksan tehtaillamme olemme vähentäneet sähköntuotantoa ja siten kaasun kulutusta. Hankimme tämän sähkön ulkopuolelta uusiutuvista lähteistä eli saksalaisesta tuulivoimasta.

LISÄÄ INNOVAATIOITA TARVITAAN

Pandemian seurauksena terveys on ollut korkealla asialistalla; nyt sota Ukrainassa – "maailman vilja-aitassa" – on nostanut huomion globaaliin ravitsemukseen. Uskomme, että innovointihalukkuuden lisääminen on tärkeää yhteiskuntamme hyvän aseman kannalta pitkällä aikavälillä. Tämä tarkoittaa esimerkiksi: Digitaaliset instrumentit voivat nopeuttaa tutkimusta ja lyhentää innovaatio sykliä. Tekoälyn ja jatkuvasti kehittyvien algoritmien avulla esimerkiksi sopivat lääkekandidaatit voidaan tunnistaa nopeammin ja tehokkaammin. Myös potilaat hyötyvät tästä. ✕



© Olav Matzahn

Prof. Dr. Sebastian Jürgens

Toimitusjohtaja | Lübecker
Hafen-Gesellschaft mbH

TAVARAVIRTOIHIN VAIKUTTIVAT ja vaikuttavat tällä hetkellä Ukrainan sota ja koronapandemia. Yleinen kysyntä on vasta vähitellen nousemassa takaisin koronaan edeltävälle tasolle. Lübecker Hafen-Gesellschaft mbH:ssa (LHG)

pystyimme kompensoimaan pandemian aiheuttamat tappiot ja olimme nopeasti koronaan edeltävän tason yläpuolella. Venäjän liiketoiminnan kompensointi vie enemmän

aikaa liiketoiminnan volyymiin vuoksi. LHG pyrkii lähentämään siteitä Suomeen ja Baltian maihin.

MUUTOS LUO MAHDOLLISUUKSIA

Roll-on-roll-off -liiketoiminta luo kasvumahdollisuuksia, jotka edellyttävät infrastruktuuritoimenpiteitä satamassa. Suuremmat laivayksiköt vaativat suuremmat laiturit, hyvät sisämaayhteydet ja suurempaa käsittelyn joustavuutta. LHG on tässä suhteessa hyvässä asemassa: olemme parhaillaan laajentamassa Skandinaviankai-laiturialuetta. Kaksi laituria on jo laajennettu. Myös viime vuosina volyymiltaan merkittävästi lisääntynyt yhdistettyjen kuljetusten BRG-terminaalia laajennetaan. Raidealue pidennetään koko junan mittaisiksi. Tämä on keskeistä, etenkin kun otetaan huomioon trimodaalisten käsittelykonseptien jatkuvasti kasvava kysyntä.

Toimitusketjujen häiriöt ovat lisänneet myös varastotilan kysyntää. LHG tarttui tähän tilaisuuteen täsmälleen oikeaan aikaan. LHG-keskusterminalin Nordlandkain käyttö on tällä hetkellä lähes 100 %. Viime vuosina Nordlandkai on muunnettu monikäyttöiseksi/monikäyttäjäterminaliksi, jossa on satamakäsittely, sopimuslogistiikka ja vuokraukset.

Lisäksi rahtivirroissa näkyy muutoksia lähihankinnasta (near sourcing) johtuen, ts. liiketoimintojen siirtymisestä myyntipisteen läheisyyteen, mikä edellyttää erilaista toimitus- ja jakeluverkkoa. Tämä voi muodostaa uusia lastausvirtoja. Se selviää lähikuukausina.

TRENDIT OVAT NOUSEMASSA

Yleisesti ottaen palveluvalikoima vaatii lisää joustavuutta ja lyhytaikaista sopeutumista epävakaaseen markkinkehitykseen. Resilienssi on myös yhä tärkeämpää satamissa. Tämä edellyttää, että suunnittelu- ja toteutusnopeutta nostetaan.

Lisäksi kestävä kehityksen teema asetetaan etusijalle ilmastoneutraaliuden edistämiseksi satamateollisuudessa. Tähän sisältyy käsittelytekniikan mukauttaminen ilmastoneutraaleihin käyttäjärjestelmiin, laivayhtiöiden tukeminen esimerkiksi maasähkölajitelmiin rakentamisessa ja vähäpäästöisten polttoaineiden toimittamisessa, aurinkosähkölajitelmiin asentaminen kattamaan satamien omat energiatarpeet vähäpäästöisellä energialla ja vähäpäästöisten polttoaineiden toimittaminen sataman käyttäjille sekä kustannustehokasta energianhallintaa. ✕

Suomessa on iso merituulivoima-potentiaali

Merituulivoiman potentiaali Suomessa on valtava, mutta nykyiset suomalaiset pyrkimykset laajentaa sitä ovat edelleen maltillisia. Suomalaiset, saksalaiset ja tanskalaiset haluavat muuttaa tämän yhdessä.

Järjestimme yhdessä Saksan suurlähetystön, Tanskan suurlähetystön, Germany Trade & Investin (GTAI) ja Suomen Tuulivoimaliiton kanssa ”Finland’s offshore wind potential – cross-border opportunities for energy independence and green transition” -aiheisen keskustelutilaisuuden Tiedekulmassa Helsingissä 8.12.2022.

KYSYMYKSIÄ POLIITTISESTA TAHDESTA

Suomen ulkomaankauppaministeri Ville Skinnari korosti tervetuliaispuheenvuorossaan ylikansallista näkökulmaa. Merituulivoimaloiden määrän kasvattaminen ei merkitse parempaa energiavarmuutta ja energiariippumattomuutta pelkästään Suomessa, vaan myös yli rajojen. Se luo myös uusia ”vihreitä” työpaikkoja. Yhteistyö pohjoismaisten kumppaneiden ja Saksan välillä on välttämätöntä.

**”Meillä on kiire! Saattaa tuntua, että meillä on vielä tarpeeksi aikaa. Mutta sitä meillä ei ole!”
- Matilda Machacek (RWE) vetosi Suomen valtioon.**

RAJAT YLITTÄVÄ TUULIVOIMAN LISÄÄMINEN

Paikalla olleet suomalaiset europarlamentaarikot korostivat merituulivoiman valtavaa potentiaalia Suomessa. Pelkän merituulivoiman kokonaispotentiaali on 15 GW, joten Suomella on mahdollisuus saavuttaa luotettavan omavaraisuuden lisäksi asema energian viejänä Euroopassa. Saavuttaakseen ilmastotavoitteensa (CO₂-neutraalius vuoteen 2045 mennessä) Saksa suunnittelee muun muassa vetytalon nopeaa ylösajoa – mutta maan on tuotava 85 % vihreästä vedystä muualta. Suomi voisi täyttää tämän markkinaraon.

TEOLLISUUS JA SIJOITTAJAT LÄHTÖKUOPISSA

Paneelikeskustelussa Matilda Machacek (RWE), Lasse Sundahl (Ørsted), Pekka Pokela (Gaia Consulting) ja Ida Holst (Clausen Copenhagen Offshore Partners) olivat yhtä mieltä siitä, että Suomi voisi olla ratkaisevassa roolissa offshore-tuulivoiman nettoviejänä alueellisesti ja osaamisen viennin osalta globaalilla tasolla. Kannusteita Suomen markkinoille aktivoitumiseen olisivat hallituksen konkreettiset pitkän aikavälin kehitystavoitteet, verouudistus sekä nopeat, läpinäkyvät lupaprosessit. Toimitusketjujen ja siihen liittyvän infrastruktuurin kehittäminen vaatii aikaa, mitä ei pidä aliarvioida. Vasta niiden jälkeen on mahdollista siirtyä konkreettisten suunnitelmien pariin. ×

Lue lisää blogissamme: www.ahkfinnland.de/blog

Lotta Westerlund
040 779 9728
lotta.westerlund@dfhk.fi



VETYTALOUS SAKSASSA

Kiinnostavatko sinua Saksan
vety- ja smart energy -markkinat?
Tule mukaan matkalle Saksaan 4.-7.9.2023!

Saksan teollisuudella on jo laaja osaaminen vedyn tuotannossa ja jatkojalostuksessa. Vedyn tuotanto ilman hiilidioksidia uusiutuvista energialähteistä ei kuitenkaan ole vielä taloudellisesti kannattavaa. Kehityksen edistämiseksi ja kustannusten alentamiseksi tulee rakentaa tuotantolaitoksia teollisessa mittakaavassa ja saavuttaa vastaava suuruus päästöttömän vedyn tuotannossa merkittävästi kasvavilla myyntimarkkinoilla.

Vuoden 2022 lopussa Saksan hallitus päätti lisätä vihreiden vetyprojektien rahoitusta: Saksa aikoo vauhdittaa vetyteollisuuden kehitystä ja kasvua vielä 550 miljoonalla eurolla vuonna 2023. Rahat on tarkoitettu mahdollistamaan investoinnit ja nopeuttamaan merkittävästi globaalin vedyn arvoketjun ylösajoa.

TÄSSÄ TARJOUTUU SUOMALAISRYITYKSILLE KIINNOSTAVIA MAHDOLLISUUKSIA!

Tule tutustumaan kahden Saksan osavaltion tarjoamiin mahdollisuuksiin vetytalouden ja älykkään energian kehittyvillä markkinoilla! Järjestämme yhdessä Ruotsin ja Norjan kauppakamareitten kanssa tutustumismatkan kahteen Keski-Saksan osavaltioon maanantaista torstaihin 4.-7.9.2023. Matkalla tavataan rahoittajia ja tutustutaan tutkimuslaitosten ja liike-elämän asiantuntijoihin.

Tavoittelemme alan suomalaisyrityksiä, joilla on kiinnostusta laajentaa liiketoimintaa Saksaan. Jokaisesta yrityksestä voi matkalle osallistua enintään kaksi henkilöä.

Kohderyhmiä ovat:

- tuotanto-, varastointi-, jakelu- ja käyttöjärjestelmien toimittajat
- vedenkäsittelylaitosten osien ja komponenttien valmistajat
- elektrolyysilaitteiden valmistajat
- kompressorien osien ja komponenttien valmistajat
- täyttökomponenttien valmistajat
- varastointikomponenttien valmistajat

Ohjelma on englanninkielinen. Mukana on myös Saksalais-Suomalaisen Kauppakamarin edustaja.

Matka järjestetään yhdessä Saksi-Anhaltin ja Saksin osavaltioiden, Germany Trade and Investin, Saksan Ruotsissa ja Norjassa sijaitsevien kauppakamareiden sekä energiewächterin kanssa. ✕

Kiinnostuitko?

Tutustu tarkemmin ohjelmaan ja ilmoittaudu mukaan:
<https://www.energiewaechter.org/nordix>

Christina Zänker

050 307 3254

christina.zanker@dfhk.fi



Deutsch-Finnische Handelskammer
Saksalais-Suomalainen Kauppakamari
Tysk-Finska Handelskammaren



GERMANY
TRADE & INVEST



Investitions- und
Marketinggesellschaft



Tekstiilien kierrätys ja uudet tekstiilikuidut – mahdollisuuksia saksalais- suomalaiselle yhteistyölle

German-Finnish Circular
Textiles -asiantuntija-
seminarimme
Helsingissä 10.5.

TEKSTIILITEOLLISUUS KEKSII itselleen – ja Suomessa on syntymässä monia innovaatioita ja pioneeritason konsepteja. Kiertotalous on

löytänyt tiensä muun muassa tekstiiliteollisuuteen, esimerkiksi uusien kuitujen ja tehokkaampien tekstiilien kierrätysjärjestelmien kehityskaaris-
sa. Suomi on yksi harvoista EU-maista, joka on ottanut käyttöön kansallisen kiertotalouskonseptin, ja Suomen tekstiiliteollisuuden tavoitteena on olla ilmastoneutraali vuoteen 2035 mennessä.

Helsingissä 10.5. järjestettävässä German-Finnish Circular Textiles -asiantuntijaseminaarissa perehdytään tekstiilialan markkinatilanteeseen Suomessa ja Saksassa kiertotalouden näkökulmasta sekä esitellään ajankohtaisia innovaatioita ja teknologiaa tekstiilikierrätyksen ja uusien tekstiilikuitujen saralla. Seminaarin puhujat ovat suomalaisia ja saksalaisia alan asiantuntijoita.

Asiantuntijapuheenvuorojen lisäksi tapahtuma tarjoaa suomalaisille

osallistujille erinomaisen tilaisuuden verkostoitua alan saksalaisten toimijoiden kanssa. Lisäksi järjestämme B2B-tapaamisia seminaarin jälkeisinä päivinä.

Tapahtuma on osa Saksan valtion ympäristöteknologioiden vientialoitetta ja se toteutetaan osana pk-yritysten markkinakehitysohjelmää, ja sitä rahoittaa Saksan talous- ja ilmastonsuojeluministeriö (BMW). ✕

Sara Karbasi

sara.karbasi@dfhk.fi

050 349 3207



Supported by:



on the basis of a decision
by the German Bundestag



Yli rajojen: vihreän vedyn arvoketjut

Saksalais-suomalainen
energiakonferenssimme
"P2X: Green Hydrogen
from Wind Power"
Helsingissä 9.5.2023.

SUOMEN TAVOITTEENA on tuottaa vähintään 10 prosenttia EU:ssa tuotetusta vihreästä vedystä vuoteen 2030 mennessä ja olla markkinajohdaja koko vetytalouden arvoketjussa.

Käynnissä olevat uusien tuulivoimakapasiteettien suunnitelmat tarjoavat parhaat edellytykset onnistuneelle laajamittaiselle vedyn tuotannolle Suomessa. Hyviä uutisia myös muille Euroopan maille, kuten Saksalle, joka etsii parhaillaan tulevaisuuden vihreän vedyn toimittajia.

SAKSALAISET JA SUOMALAISET
ASiantuntijat KOHTAAVAT
Asiantuntijaseminaarissamme Helsingissä 9.5.2023 saksalaiset ja suomalaiset vihreän vedyn ja tuulivoiman asiantuntijat antavat ensikäden yleiskatsauksen nykytilanteesta, käynnissä olevista projekteista, haasteista ja tulevaisuuden trendeistä.

Lisäksi saksalaisyritysten edustajat esittelevät teknologioitaan ja palveluitaan Euroopan vihreän vedyn markkinoiden rakentamiseksi. Seminaari järjestetään osana liittovaltion talous- ja ilmastonsuojeluministeriön rahoittamaa markkinatutkimusmatkaa. ✕

Christina Zänker

+358 50 307 3254

christina.zanker@dfhk.fi



Supported by:



on the basis of a decision
by the German Bundestag



Tuhannen järven osavaltio Itämeren rannalla

Saksan Mecklenburg-Etu-Pommerin osavaltio sijaitsee Euroopan sydämessä. Sen sijainti Hampurin, Berliinin, Kööpenhaminan ja Szczecinien metropolien välissä tarjoaa erinomaisia sijaintietuja useille eri teollisuudenaloille. Alueen monipuoliset yhteydet mahdollistavat suoran pääsyn globaaleille markkinoille.

TEKSTI: ANTTI GRÖNLUND

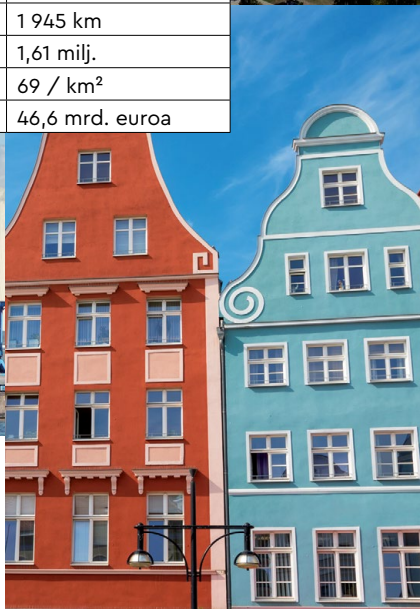
Alua kutsutaan usein "tuhannen järven osavaltioksi", mutta nimitys on lievästi harhaanjohtava. Vain 1,6 miljoonan asukkaan osavaltiossa on 2000 järveä, jotka – lukemattomien luonnonsuojelualueiden, linnojen, upeiden rannikkokaupunkien ja valkoisten kallioiden ja rantojen myötä – muodostavat osavaltion pääteollisuudenalaksi matkailun. Muita merkittäviä toimialoja ovat metsäteollisuus, logistiikka, maatalous, elintarviketeollisuus ja palvelusektori. Nämä ja muut teollisuudenalat hyötyvät siitä, että osavaltio tarjoaa EU:n korkeimpia investointikannustimia.

Alueella on myös vuosisatoja vanhoja yliopistoja ja lukuisia erittäin innovatiivisia T&K-yrityksiä, jotka ovat tehneet siitä dynaamisen alueen korkean teknologian, biotekniikan ja lääketieteen alalla.

Yli 350 kilometriä Itämeren rantaviivaa houkuttelee myös muita teollisuudenaloja. Viimeisten 10 vuoden aikana telakoihin ja satamainfrastruktuuriin on investoitu yli 500 miljoonaa euroa, joten alue on yksi Pohjois-Euroopan johtavista laivanrakennus- ja merenkulun alueista. Suomalaisille tuttu Rostock on alueen suurin kaupunki ja logistiikan solmukohta suomalaisyritysten tuotteille matkalla Eurooppaan.

MECKLENBURG-ETU-POMMERI

Alue:	23 213 km ²
Rantaviiva:	1 945 km
Asukasluku:	1,61 milj.
Asukastiheys:	69 / km ²
BKT:	46,6 mrd. euroa



© Getty Images

LOGISTIIKKA- JA TUULIVOIMAOSAAMISEN KÄRKIALUEITA

Vuonna 2020 Mecklenburg-Etu-Pommerin 100 suurinta yritystä työllisti yhteensä 96 000 henkilöä. Edelliseen vuoteen verrattuna laskua on 2,5 prosenttia, mikä johtuu pääosin koronaan liittyvistä henkilöstön vähennyksistä AIDA Cruisesissa ja Deutsche Seereedereissa. Työntekijöiden lukumäärän noin 30 prosentin pudotuksen jälkeen AIDA Cruises joutui luopumaan johtavasta asemastaan Mecklenburg-Etu-Pommerin suurimpana työnantajana vuonna 2020.

Suurin työllistäjä on tuuliturbiinivalmistaja Nordex Rostockista, jonka henkilöstön määrä on kasvanut 24 prosenttia. Edellisvuosien tapaan suurimpien yritysten kärjessä ovat HELIOS Kliniken -konserni, Rostockin yliopiston lääketieteellinen keskus, Deutsche Bahn sekä energiayhtiöt Wemag Ag ja Energieunion GmbH.

KYSYNTÄÄ SUOMALAIOSAAMISELLE

Satamateollisuus on jatkuvan kehityspaineen alla, joten suomalaiselle ohjelmisto-osaamiselle ja logistiikan optimointiosaamiselle on kova kysyntä. Lähivuosien tärkeimmät painopistealueet ovat digitalisaatio ja kestävä kehitys, joihin lukeutuvat esimerkiksi älykäs liikenteenseuranta ja -ohjaus. ×

Saksan ja Suomen välinen kauppa kasvoi myös vuonna 2022

Suomen tavaroiden ulkomaankaupassa vuonna 2022 tapahtui paljon muutoksia. Hintojen nousu kiihtyi, mikä merkittävästi kasvatti tavaroiden ulkomaankaupan arvoa. Viennin volyymi alkoi laskea jo heinäkuussa, kun taas tuonnin volyymi vasta loppuvuotta kohti. Energiatuotteiden hintojen nousu vaikutti eniten tuonnin arvon kasvuun ja siten kauppataaseen alijäämään.

TEKSTI: ANTTI GRÖNLUND

UKRAINAN SODAN VAIKUTUKSET SUOMEN ULKOMAANKAUPPAAN

Venäjän kanssa käytävä kauppa hiipui nopeasti maaliskuun alusta lähtien. Erityisesti tuonti korvautui nopeasti muista maista. Venäjän osuus tavaroiden kokonaistuonnista laski tammikuun 15,8 prosentista joulukuun 2,6 prosenttiin. Kokonaisviennistä Venäjän osuus laski tammikuun 5,4 prosentista joulukuun 2,7 prosenttiin. Myös energiamarkkinat muuttuivat radikaalisti, kun energiaa oli saatava muualta kuin Venäjältä.

SAKSAN JA SUOMEN VÄLINEN KAUPPA

Saksa on ollut Suomen tärkein vientimaa vuodesta 2014 lähtien. Näin oli myös vuonna 2022, jolloin Suomen vienti Saksaan kasvoi 4,5 %

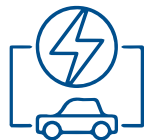
noin 9,56 miljardiin euroon. Suomen vienti Saksaan on saavuttanut pandemiaa edeltäneen tason – euromääräisesti. Suomen kokonaiskauppa Saksan kanssa oli viime vuonna 22,91 miljardia euroa, mikä tarkoittaa noin 7,3 % kasvua suhteessa edellisvuoteen.

Tuontitilastossa Saksa on Ruotsin jälkeen toisella sijalla, tosin Saksa on ensimmäisellä sijalla, kun sähköntuonti jätetään huomiotta. Tuonti Saksasta Suomeen kasvoi 9,0 % 13,35 miljardiin euroon. Suomen tuonti Saksasta on 16,1 prosenttia yli pandemiaa edeltäneen tason (2019: 11,5 miljardia euroa).

Arvokasta vientiä Saksaan tarkasteltaessa Suomesta vietiin erityisesti moottoriajoneuvoja (1,9 mrd.), tosin vienti sakkasi lähes neljänneksen (–26 %). Tämän kehityksen takana on erityisesti Valmet

Automotiven tehtaan tuotanto-muutokset. Viennin arvon muutos näkyi metallien ja raudan sekä teräksen viennissä, joita vietiin lähes sama määrä, mutta joiden arvo oli noussut merkittävästi (lähes 1,9 mrd., +21 %). Paperin ja pahvin viennin arvo nousi nelisen prosenttia 1,1 miljardiin euroon. Sähkökoneiden ja laitteiden (820 milj., +42 %) sekä erikoiskoneiden (345 milj., +17 %) viennin osuudet nousivat reippaasti ja kannattelivat Suomen ulkomaankauppaa Saksan kanssa.

Isoimmat Saksan-tuonnin sektorit olivat moottoriajoneuvot (2,4 mrd., –3 %), sähkökoneet ja -laitteet (1,2 mrd., +5 %) sekä yleiskäyttöiset teollisuuden koneet ja laitteet (1,0 mrd., +15 %). ×



Valmet Automotive on aloittanut akkutuotannon Kirchardt'n tehtaalla Saksassa

Valmet Automotive on aloittanut akkujärjestelmien tuotannon Saksassa sijaitsevalla Kirchardt'n tehtaalla. Tehdas on yhtiön kolmas suursarjatuotantoon yltävä akkutehdas, ja samalla ensimmäinen Suomen ulkopuolella. Yhtiö valmistaa Kirchardtissa sähköajoneuvojen korkeajänniteakkuja. ✕

EMS-Fehn-Group laajenee Suomeen

Saksalainen **EMS-Fehn-Group** on perustanut uuden tytäryrityksen **EFG Finland Oy:n** Suomeen. Lehdistötiedotteen mukaan yritys perustettiin vastauksena logistiikkapalvelujen kysynnän jatkuvaan kasvuun Pohjoismaissa. Jyväskylässä sijaitseva EFG Finland tarjoaa palveluita, kuten raskaita kuljetuksia ja erikoiskuljetuksia Suomen ja muun Euroopan välillä. Toinen yrityksen painopiste on räätälöidyt ratkaisut globaalissa hankelogistiikassa. ✕

Stora Enso yhteistyöhön saksalaisen startupin kanssa

Stora Enso ja saksalainen **Voodin Blade Technology GmbH** ovat solmineet kumppanisopimuksen puusta valmistettujen tuuliturbiinien lapojen kehittämiseksi. Stora Enson lehdistötiedotteen mukaan 20-metriset lavat 0,5 megawatin turbiiniin ovat jo tuotannossa ja 80-metrisiä lapoja suunnitellaan. Ensimmäiset LVL-lavat asennettiin 0,5 megawatin turbiiniin lähelle Saksan Warburgia vuoden 2022 lopulla. ✕

Kalmarille merkittävä trukkitilaus Hanselmann GmbH:lta

Cargoteciin kuuluva **Kalmar** on solminut sopimuksen yhteensä 64 Kalmar-haarukkatrukin toimittamisesta **Hanselmann GmbH**:lle. Lehdistötiedotteen mukaan yritys on Saksan johtava konevuokraamo, ja toimitus sisältää sekä keskiraskaita että raskaita trukkeja. Laitteet on tarkoitettu toimittamaan kolmessa erässä vuoden 2023 aikana. ✕

Mutares ostaa Palmia Oy:n

Saksalainen **Mutares SE & Co. KGaA** on allekirjoittanut sopimuksen **Palmia Oy:n** ostamisesta Helsingin kaupungilta. Kauppa vahvistaa Mutaresin tavara- ja palvelusegmenttiä sekä yleistä toimintaa Suomessa Nordec Group Oy:n äskettäisen myynnin jälkeen. Kaupan toteutuminen edellyttää vielä Kilpailu- ja kuluttajaviraston hyväksyntää. ✕



Allianz sijoittaa vihreän vedyn kehittäjään Nordic Ren-Gasiin

Saksalainen **Allianz Capital Partners**, joka on Allianz-vakuutus konsernin tytäryhtiö, on hankkinut vähemmistöosuuden suomalaisesta projektikehitysyrityksestä **Nordic Ren-Gasista** ja saa sovitun järjestelyn mukaisesti oikeuden rahoittaa yhtiön projektiportfolion hankkeita. Allianz sijoittaa yhtiöön 25 miljoonaa euroa tukeakseen Ren-Gasin hankkeiden läpivientiä kohti rakennutusta sekä vauhdittaakseen yhtiön liiketoiminnan kehitystä. ✕

Modulight solmi jakelusopimuksen saksalaisyrityksen kanssa

Biolääketieteen ja puolijohdelaikkeen valmistaja **Modulight** laajentaa myyntiään Euroopassa saksalaisen **Laser 2000** -yrityksen kanssa jakelusopimuksen avulla Saksassa, Itävallassa, Sveitsissä ja Ranskassa. Yhteistyö avaa merkittäviä myyntimahdollisuuksia, sillä paikallisten markkinoiden edustus tarjoaa paremman näkyvyyden biofotoniikan ja biotieteiden, kvanttitieteiden ja sensoreiden markkinoilla sekä muilla markkinoilla. ✕

Saksalainen Arvato Systems ja Devoca yhteistyöhön

Arvato Systems ja **Devoca** aloittavat yhteistyön IT-ratkaisujen kehittämiseksi puheohjatuissa logistiikkaprosesseissa. Devoca on erikoistunut pääasiassa sisäisen logistiikan pick-by-voice-prosessien digitalisointiin ja Arvato Systems integroi tämän teknologian pilvipohjaiseen logistiikka-alustansa. Näin paperipohjaiset prosessit voidaan korvata puheohjauksella, ja "vapaalla kädellä" työskentelyä tilausten poiminnassa voidaan edistää. ✕

Saksalais-suomalainen yhteistyö ALD-pinnoitteiden saralla

Suomalainen **Beneq** ja saksalainen **Laser Zentrum Hannover e.V. (LZH)** ovat yhdessä kehittäneet Spatial ALD -järjestelmän, jolla voidaan pinnoittaa monimutkaisen muotoisia optiikoita hyvin suurilla nopeuksilla. Lehdistötiedotteen mukaan tämä mahdollistaa sen, että päällysteiden paksuutta voidaan hallita hyvin tarkasti, ja sen avulla voidaan luoda yhdenmukaisia pinnoitteita monimutkaisiin 3D-kohteisiin ja nanorakenteisiin, kuten aaltojohdimiiniin, linsseihin ja kupuihin. ✕

HANNOVER MESSE	
17.–21.4.2023	Hannover
www.hannovermesse.de/en/	

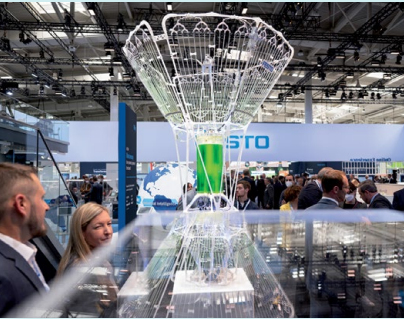
Let’s create the industry of tomorrow – Home of industrial pioneers
Maaailman johtavat teknologiamessut Hannover Messe palaa ensi vuonna omalle paikalleen huhtikuuhun. Messut kestävät perinteiset viisi päivää maanantaista perjantaihin. Nyt on taas mahdollisuus tavata kasvokkain asiakkaita ja yhteistyökumppaneita! Messuilla on mukana myös hyväksi havaittuja digitaalisia elementtejä.

Messujen tarjonta on jaettu seuraaviin aihealueisiin:

- Automation, Motion & Drives: teollisuusautomaatio, voimansiirto ja robotiikka
- Energy Solutions: energia ja liikkuvuuden sovellukset
- Digital Ecosystems: teollisuuden digiratkaisut
- Compressed Air and Vacuum: paineilma ja tyhjiötekniikka
- Engineered Parts & Solutions: teollisuuden alihankinta ja sopimusvalmistus
- Future Hub: tutkimus ja tuotekehitys sekä startupit
- Global Business & Markets: kauppa ja investoinnit

Esillä ovat digitaalisen tuotannon ratkaisut, kuten teollinen internet, tekoäly, 5G, verkottuneet energiaratkaisut, cobotit, ennakoiva kunnossapito ja kevytrakenteet. Näyttelytarjonnan lisäksi kävijöille on tarjolla laaja valikoima eri teknologian osa-alueisiin keskittyviä foorumeita ja seminaareja. Messujen kumppanima on kiinnostava Indonesia. ✕

Hannoverissa on Euroopan suurin 5G-messualue, joka on varustettu matkaviestinnän uudella, superno-pealla sukupolvella, jonka toimittaa Deutsche Telekom.



© Deutsche Messe

LIGNA	
15.–19.5.2023	Hannover
www.ligna.de/en	

Making more out of wood
Ligna Hannover on maailman suurin ja tärkein metsä- ja puutalousalan sekä puuntyöstön messutapahtuma. Puun merkitys maailmanlaajuisena materiaalina ja kauppatavarana kasvaa vauhdilla, mitä todistavat näiden messujen näytteilleasettaja- ja kävijämäärät. Näytteilleasettajia Ligna on odotetaan edellisvuosien tapaan yli 40 maasta reilut 1100, joista suomalaisyrityksiä reilu parikymmentä. Kävijöitä messuille odotetaan lähes 100 000.

Seuraavien messujen pääteemoja ovat:

- Woodworking Transformation: miten digitaalisuus muuttaa tekniikoita ja yritysten liiketoimintamalleja sekä prosesseja
- Prefab Building Processes: puurakentamisen esikäsittelyprosessit
- Green Material Processing: biotalouden prosessiteknologia ✕

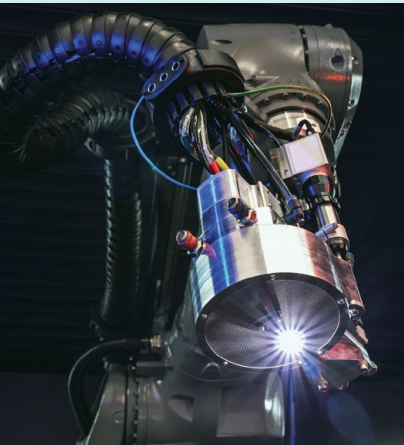
EMO HANNOVER	
18.–23.9.2023	Hannover
www.emo-hannover.de	

Smart technologies driving tomorrow’s production!
Metallintyöstön maailma avautuu ensi syyskuun EMO Hannover -messuilla. Tehokkuus, joustavuus ja innovaatiot ovat keskeisiä aiheita. Messuille odotetaan yli 2000 näyttelleasettajaa yli 40 maasta.

Tuotantotekniikan valmistajat eri puolilta maailmaa näyttävät, miten tuotannon digitalisoinnista ja verkottumisesta saadaan paras hyöty irti. Samalla parannetaan yritysten omaa kilpailukykyä.

Kuuden messupäivän aikana kävijät saavat tutustua valmistavan teollisuuden uusimpiin koneisiin, laitteisiin, komponentteihin, työkaluihin ja tuotantojärjestelmiin.

Yksittäisten näyttelyosastojen lisäksi messujärjestäjä tarjoaa useita teemallisia yhteisosastoja: Open Space Cobot Solutions Area, Future of Connectivity Area, Additive Manufacturing Area, Future of Sustainability in Production Area. ✕



© Emo Hannover

PAINTEXPO	
9.–12.4.2024	Karlsruhe
www.paintexpo.de/en	

Teollisen pintakäsittelyn kansainväliset messut. Vuonna 2022 PaintExpo houkutteli Karlsruheen 430 näyttelleasettajaa ja 9000 ammattikävijää yhteensä 27 eri maasta paneutumaan pintakäsittelyn maailmaan – kävijöistä 37 % tulee Saksan ulkopuolelta, suuri osa Keski- ja Pohjois-Euroopan maista.

PaintExpon teemat kattavat alan koko kirjon pintakäsittelystä, pinnoitteista ja maalausjärjestelmistä aina lopulliseen laadunvarmistukseen. Messujen kävijäkunta on urakkapinnoituksen, autoteollisuuden, kone- ja laitosrakentamisen, muovinjalostusteollisuuden sekä sähkö- ja huonekaluteollisuuden parista. ✕

R+T	
19.–23.2.2024	Stuttgart
www.rt-expo.com	

Maaailman johtava rullakaih dinten, ovien, porttien ja aurinkosuojajärjestelmien messutapahtuma R+T avaa ovensa kolmen vuoden välein Stuttgartin messuhalleissa. 120 000 neliömetrin näyttelypinta-alalla on esiteltynä alan viimeisimmät uutuu det ja trendit. Tapahtuma kokoa ammattilaisia kaikkialta maailmasta: vuonna 2018 messuilla vieraili yli 65 500 ammattilaiskävijää 140 maasta ja näytteilleasettajia oli 1025 yhteensä 41 maasta. Varmistathan paikkasi alan ykköstapahtumassa hyvissä ajoin, sillä näyttelypinta-ala myydään nopeasti loppuun!

Tapahtuman kävijöitä ovat rakennusalan ammattilaiset – niin teknikot,

arkkitehdit kuin energiankäytön konsultit. Näyttelyn lisäksi messut tarjoavat laajan oheisohjelman, johon kuuluu mm. foorumeita, työpajoja ja erikoisnäyttelyitä. ✕

MARINE INTERIORS / CRUISE & FERRY GLOBAL EXPO	
6.–8.9.2023	Hampuri
www.marineinteriors-expo.com	

Creating Dreams
Toista kertaa järjestettävä, eksklusiivisesti laivojen sisustukseen ja varusteluun erikoistunut ammattitapahtuma, joka järjestetään samanaikaisesti Seatrade Europe -messujen kanssa.

Messuilla esitellään tuotteita seuraavista kategorioista:

- hyttimoduulit
- valaistus
- pinnat, lattiat ja katot
- ravintolan, keittön ja baarin varustelu
- kalusteet
- kuntokeskukset ja kylpylät (spa)
- digitaaliset opasteet ja teknologia
- märkätilojen varustelu

Tapahtuma tarjoaa kauppapaikan erityisesti eurooppalaisille laivanrakentajille, niin uusille kuin kunnostettaville aluksille. Hampurin messuilla on pitkä kokemus laivanrakennusala sen lippulaivatapahtuman SMM:n myötä, joka on järjestetty vuodesta 1963. ✕



pex22 © Leipziger Messe GmbH / Tom Schulze

LISÄTIETOJA MESSUISTA:

Riitta Ahlqvist
050 382 6256
riitta.ahlqvist@dfhk.fi





Ota vientiluotto osaksi viennin työkalupakkiasi

Olet laatimassa tarjousta laitteesi viennistä ulkomaille, mutta ostajalla on tarjolla muitakin vaihtoehtoja. Mikä kallistaisi vaakakupin sinun suuntaasi? Vaikuttaisiko ostajan päätökseen, jos vientikaupalle saisi rahoituksen?

Ratkaisu voi olla Finnveran vientiluotto, jos ostaja tarvitsee vientituotteen hankintaan yli kahden vuoden maksuajan. Vientiluotto hyödyttää sekä viejää että ostajaa ja parantaa rahoituksen saatavuutta pienempiin vientihankkeisiin.

Ota yhteyttä ja pyydä rahoitustarjous ostajallesi
finnvera.fi/vientiluotto

 **FINNVERA**

