



Gateway Norway AS

Org.nr.: NO 912 608 506

Kaien 11, 4250 Kopervik, Norway.

<http://www.gatewaynorway.no>

jaakko@gatewaynorway.no / timo@gatewaynorway.no

Tel.: 00-47-930-19616 / 00-358-40-5868478



- Suomalaiset meriteknologia-alan yritykset Norjan Offshore- / Onshore-markkinoille ja Norjan kautta maailmalle!
 - Oil & Gas / öljy- ja kaasu
 - Shipbuilding / laivanrakennus
 - Mechanical industry / konepajateollisuus

Gateway Norway AS

Mission

NORJA:

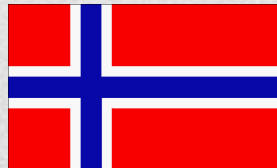
- Telakoiden ja meriteknologiasidonnaisten yritysten tilauskanta kasvussa => Tarve uusille alihankkijoille.
- Norjalaiset kansainvälistyneet nopeasti Etelä-Amerikkaan, Aasiaan ja Lähi-itään.
- Hintataso toimialalla Norjassa vakaa tai kasvussa.

SUOMI:

- Telakka- ja meriteknologiasidonnaisten yritysten tilauskanta laskussa => Pulaa tilauksista, liikaa toimijoita.
- Toimialan hintataso Suomessa laskeva.

Gateway Norway AS: Markkinatilanne

- Suomalaiset meriteknologia-alan yritykset Norjan Offshore/Onshore-markkinoille ja Norjan kautta maailmalle
- Norjalaiset yritykset ovat kansainvälisiä toimijoita ja tarvitsevat globaaleja toimituksia. Päätöksenteko Norjassa.
- Norjalainen asiakas mahdollistaa suomalaisen PKT-yrityksen kansainvälistymisen turvallisesti, pohjoismaisen liikekulttuurin puitteissa.



Oil & Gas & Ship-building.

- Norjainen asiakaskunta, hankintaprosessit sekä toimintatavat mahdollisesti tuntemattomia.
- Yritysten omat myyntiponnistelut usein hakuammuntaa Norjassa. Harvalla yrityksellä suunnitelmallista ja segmentoitua.
- Norjan työlainsäädäntö, norjalaiset työehtosopimukset ja norjalaiset työturvallisuuskäytännöt aiheuttavat yleensä ongelmia asioita tuntemattomille ulkomaalaisille Norjassa.
- Toimitaan väärin mielikuvien kanssa suhteessa verotukseen, sekä liiketoiminnan operatiiviseen harjoittamiseen Norjassa.

Suomalaisten pkt-yritysten esteitä ja vaikeuksia Norjan markkinoille etabloiduttaessa:

Seuraus 1: => Moni toimialallaan Suomessa hyvinkin tunnettu yritys epäonnistuu Norjassa.

Seuraus 2: => Varsinkin PKT-yritykset jäävät riippuvuussuhteeseen suomalaisesta telakkateollisuudesta, pääsemättä rakentamaan kansainvälistymisen kautta uusia tukijalkoja liiketoiminnalleen.

Seuraus 3.=> Este kasvulle, ja yrityksen kehittymiselle.

Vaikeuksien ja esteiden realisoituessa: Seuraukset

- 1) Saattaa norjalaiset ostajat ja suomalaiset myyjät kohdennetusti tavoittamaan ja kohtaamaan toisensa siten, että kummankin osapuolen tarpeet ja tarjoamat ovat etukäteen määritellyt ja täyttyvät kohtaamisessa. => Tarjonnan ja tarpeiden kohtaaminen..
- 2) Välittää tietoa ja kontakteja operatiivista toimintaa varten Norjassa (verotus, ay, rekisteröityminen, norjalaiset säädökset, NORSOK) siten, että suomalaisella myyjäosapuolella on valmius toimia Norjan markkinoilla, Norjan lainsäädäntöä ja norjalaisia toimintamalleja noudattaen. => Valmentaa ja avustaa suomalaisosapuoli toimimaan Norjassa.

Tavoitteemme

- **Operatiivisen avustamisen vaihe siirryttäessä Norjan markkinoille**

Koska Norjan verotus ja lainsäädäntö käytännössä johtaa paikallisen yrityksen perustamiseen tai rekisteröitymiseen Norjaan, osallistuville yrityksille räätälöidään yrityskohtainen etabloitumispaketti:

- **Yrityksen perustamisen ja rekisteröimisen**
- **Konsultoinnin norjalaisten työsopimusten ja työehtojen suhteen, sekä työ- ja urakkasopimusten tarkistamisen**
- **Kirjanpidon ja tilintarkastajan, taloushallinnon**
- **Väliaikaisen osoitteen Norjassa aloitusvaiheessa (tai pitempiaikainen), konttorin tarvittaessa jne.**
- **Tarvittavien sertifikaattien hankinta, ohjeistus offshore-toimintaan oikeuttavien lisenssien hankintaan**
- **Ohjeistus ammatilliseen pätevöittämiseen Norjassa**
- **Muun konsultoinnin ja tuen yrityksen käynnistämisen ja rekisteröintivaiheessa.**

Gateway Norway AS: Palvelut

Osallistuvat suomalaiset yritykset jaetaan kolmeen pääryhmään kolmen norjalaisen kohderyhmän mukaan.

1. Onshore-telakoiden työvoimavaltaiset asennusyritykset, kohderyhmänä 10 – 15 merkittävää norjalaista telakkaa.
2. Urakoitsijat ja tavarantoimittajat, joilla osaamista meriteknologia- ja Oil & Gas-toimialoille kohderyhmänä norjalaiset konepajaryhmät, sekä norjalaiset EPCI/EPCM-urakoitsijat (suomalainen vastine “KT”).
3. Kokonaisvaltaisiin (sähkö, automaatio, mekaniikka) kokonaistoimituksiin kykenevät suomalaiset konepajat, joilla kiinnostus ja kyky toimia norjalaisten vastaavien yritysten kokonaisvaltaisina alihankkijoina.

Kohderyhmät

- Käytössämme on yli tuhannen norjalaisen onshore/offshore-alan yrityksen päätöksentekijän suorat yhteystiedot, sekä tutkimusperäinen (gallup) selvitys Norjan onshore/offshore – alan osto- ja hankintatarpeista.
- Olemme itse avanneet omien yritystemme vientimarkkinat Norjaan, nyt annamme omiin kokemuksiimme perustuen käytännönläheistä ja konkreettista apua, tukea ja ohjausta muille yrittäjille.
- Paikallinen norjalainen henkilökuntamme puhuu norjaa, englantia ja osa myös suomea.
- Seuraamme Norjan onshore/offshore –markkinoita reaaliaikaisesti ja informoimme kolleegoitamme tilanteiden muutoksista.
- Toimintamme on suoraviivaista ja yrittäjälähtöistä. Emme haaskaa aikaa byrokratiaan.

Vahvuutemme: Gateway Norway AS

Gateway Norway AS

Norja:

Jaakko Isotalo, Senior Advisor

Puh.: 00-47-930-19616

jaakko@gatewaynorway.no

Puola:

Adriana Kozera, Advisor

Puh.: 00-48-600-208882

adriana@gatewaynorway.no

Ranska:

Jacques LeBail

Puh.: 00-33-609-945605

Jacques@gatewaynorway.no

Yhteystiedot

Suomi:

Timo Untinen, Senior Advisor

Puh.: 00-358-40-5868478

timo@gatewaynorway.no

Alankomaat:

Paul Dits

Puh.: 00-31-653-933741

paul@gatewaynorway.no

www.gatewaynorway.no



**Thank you for you
attention.**
