

## VIENTIOHJELMA PERSIANLAHDEN ALUEELLE

YHDISTYNEET ARABIEMIRAATIT,  
OMAN, QATAR, KUWAIT

Kehittyvät ympäristöliiketoiminnan markkinat avaavat todellisia mahdollisuuksia myös suomalaisille ympäristöliiketoiminnan yrityksille. Päätäjät Persianlahden alueella ovat nyt aiempaa valmiimpia investoimaan energiatehokkaisiin ja ympäristöystävällisiin ratkaisuihin. Ympäristökysymysten noustessa yhä keskeisemmäksi haasteeksi myös yritykset ovat alkaneet investoida kasvavia summia ympäristöteknologiaan osana CSR (Corporate Social Responsibility) ohjelmia.

Alueen suurimmat haasteet ovat veden vähyyks ja vanhentuneen vesi-infrastruktuurin uusiminen, maaperän huononeminen ja aavikoituminen, riittämätön jätteen käsittelykapasiteetti, ilmansaasteet ja ilmaston lämpeneminen.

## KENELLE

Ohjelma on suunnattu suomalaisille ympäristöalan pk-yrityksille, jotka haluavat kehittää liiketoimintaansa Persianlahden alueella.

FRONTIER  
KNOW NO BOUNDARIES.

EXIGO

## YMPÄRISTÖ- ONGELMAT

OVAT

## KASVAVA HAASTE PERSIANLAHDEN ALUEELLA.

Ympäristöä säästäviä,  
energiatehokkaita  
ratkaisuja etsitään nyt  
tosissaan.

Lähde nyt kehittämään  
liiketoimintaasi  
Persianlahden alueelle ja osallistu  
vientiohjelmaamme.

## TIESITKÖ, ETTÄ

- Muutamissa Persianlahden maissa veden kulutus per asukas on maailman korkeinta ja maat kuuluvat yksiin maailman kuivimmista alueista.
- Kasvihuonekaasupäästöt (CO2) ovat Arabiemiraateissa 13, Qatarissa 9 ja Kuwaitissa 7 kertaa suuremmat kuin keskimäärin muualla maailmassa.
- Abu Dhabissa tuotetaan kunnallista kiinteätä jätettä yli 1,5 kg päivää per asukas mikä on yksi suurimpia määriä maailmassa. Alle 20 % jätteestä käsitellään kunnollisesti ja vain 5 % menee kierrätykseen.

(lähde, puolueeton erikoisiantuntijoiden tekemä laaja ympäristöalan tutkimus Arabimaissa 2008)

- Yksi onnistunut paikallinen toimitus avaa usein nopeasti myös muut alueen markkinat.
- Suomalaisilla yrityksillä on erittäin hyvä maine alueella.
- Persianlahden alueen valtiot ovat poliittisesti vakaita ja niissä on länsimäinen infrastruktuuri.
- Alueella on hyvin kompaktit ja hallittavissa olevat markkinat.

## OHJELMAN TAVOITTEET JA KESTO

Ohjelman tavoitteena on etsiä potentiaalisia yhteistyökumppaneita, jakelukanavia ja asiakkaita suomalaisille ympäristöalan yrityksille Yhdistyneistä Arabiemiraateista, Omanista, Qatarista ja Kuwaitista. Palvelut suunnitellaan ja toteutetaan yrityskohtaisesti.

Ohjelman kesto on kokonaisuudessaan 12 kuukautta, joka jakautuu kahteen 6 kk jaksoon. Ensimmäinen 6 kk jakso painottuu vientistrategian ja tavoitteiden suunnitteluun ja yrityskohtaisen markkinakartoituksen tekemiseen. Seuraava 6 kk jakso painottuu yrityskohtaiseen konsultointiin sekä asiakkaiden, jälleenmyyjien ja yhteistyökumppaneiden kartoittamiseen ja kontaktointiin kohdemarkkinoilla.

## OHJELMAT VUONNA 2009

Yksittäisten yritysten ohjelmia voidaan käynnistää ympäri vuoden ja aloitusajankohta neuvotellaan aina kunkin yrityksen kanssa erikseen.

Yritysryhmille tarkoitettujen ohjelmien yhteydessä järjestetään yhteinen markkinatieto- ja liiketoimintamatka. Ryhmän minimikoko on neljä yritystä. Ryhmien ohjelmat toteutetaan seuraavasti:

Aloitus 1.4.2009 (kesto 6+6 kuukautta)

Aloitus 1.9.2009 (kesto 6+6 kuukautta)

## HINTA

6 kk I

Ensimmäinen  
6 kuukauden jakso 18850 €

6 kk II

Toinen  
6 kuukauden jakso 18850 €

Ensimmäisen jakson jälkeen yritys voi arvioida markkinoilta saatua informaatiota sekä kontakteja ja päättää niiden pohjalta jatkosta seuraavaan 6 kuukauden jaksoon.

6 kk jakson hinta sisältää kaikki ohjelmassa esitetyt Exigon ja Frontierin palvelut. Matkakulut eivät sisälly hintaan. Mahdollisista matkasta tai muista lisäkuluista sovitaan aina kunkin yrityksen kanssa erikseen.

6 kk I

(HUHTIKUU 2009)

- Yrityksen lähtötilanteen arviointi.
- Vientistrategian selvittäminen, vientisuunnitelman tekeminen ja tavoitteiden asettaminen.
- Markkinointimateriaalin läpikäynti ja lokalisointi kohdemarkkinoille.

(TOUKO-HEINÄKUU 2009)

Yrityskohtainen markkinatiedon hankinta, potentiaalisten yhteistyökumppaneiden etsintä kohdemaasta / kohdemaista.

(ELOKUU 2009)

Kerätyn yrityskohtaisen markkinatiedon dokumentointi ja raportointi sekä tietojen läpikäynti kunkin yrityksen kanssa.

(SYYSKUU 2009)

Matka kohdemarkkinoille ja valittujen yhteistyökumppaniehdokkaiden ja muiden sidosryhmien tapaamiset sekä tuotteiden ja palveluiden tarkemmat tekniset esittelyt.

6 kk II

(LOKAKUU 2009)

Yrityskohtainen konsultointi. Operatiivinen suunnitelma ja jatkotoimenpiteiden määrittely.

(MARRASKUU 2009-HELMIKUU 2010)

Liiketoimintatapaamiset. Yrityksen tuotteiden /palveluiden esitleminen potentiaalisille edustajille ja jakelukanaville kohdemarkkinoilla.

(MAALISKUU 2010)

Jatkotoimenpiteiden määrittely ja loppuraportin valmistelu yritykselle.

## TOTEUTTAJAT

Nina Eriksson

Exigo

[www.exigo-finland.com](http://www.exigo-finland.com)

Timo Nurminen

Frontier

[www.frontier.fi](http://www.frontier.fi)

Molemmilla on usean vuoden kokemus pk-yritysten kansainvälistymiseen ja liiketoiminnan kehittämiseen liittyvistä tehtävistä. Toimimme kiinteänä osana yrityksen myynti- ja vientiorganisaatiota tavoitteena luoda edellytykset kannattavan liiketoiminnan aikaansaamiseksi kasvavilla Persianlahden ympäristöteknologia-markkinoilla.

Nina Eriksson toimii ensisijaisesti Suomessa ja Timo Nurminen hoitaa Dubaista käsin ohjelmassa olevia kohdemaita.

## LISÄTIEDOT JA ILMOITTAUTUMISET

Nina Eriksson

040-7722929

[nina.eriksson@exigo-finland.com](mailto:nina.eriksson@exigo-finland.com)

FRONTIER  
KNOW NO BOUNDARIES.

EXIGO