

Markedsbesøg - Finland



Virksomhedseksempel:

Seks virksomheder deltog i et markedsbesøg i Finland inden for sundhedssektoren.

Der blev afholdt et markedsbesøg den 2.-3. december 2014 med fokus på ældresektoren med fokus på plejehjem og hospitaler i Helsinki-området.

Markedsbesøgets formål og indhold

Formålet med markedsbesøget var at give de deltagende virksomheder et indgående kendskab til det finske marked indenfor udbudsregler og -processer, indsigt i de finske markedsmuligheder, forstå krav og ønsker fra potentielle finske samarbejdspartnere samt et fingerpeg om slutbrugerens behov.

Markedsbesøget indeholdt bl.a. flere besøg på plejehjem, hospitaler, møder med distributører, indkøbere og slutbrugere og et rundbordsmøde med fagpersoner inden for sektoren. Det hele samledes til sidst i en fælles markedsrapport, som alle deltagere fik tilsendt efter besøget til brug for deres videre arbejde på det finske marked.

Hvad fik virksomhederne med hjem?

Udbyttet for deltagerne var et væsentligt styrket kendskab til det finske marked bl.a. om, hvorledes et udbud vindes, hvordan der føres en åben og direkte dialog med markedsaktører og fageksperter samt en afklaring af, hvordan en optimal proces for at "gå på marked" kan være. Besøget var lagt an på en meget operationel og pragmatisk tilgang til markedet.

Næsten alle virksomheder fik leads eller forespørgsler om tilbud med hjem i bagagen. Efterfølgende har tre af de seks virksomheder i januar 2015 på egen hånd genbesøgt Finland for at følge op på de mulige udbud eller tilbud samt følge op på leads og relevante kontakter.

Hvad siger virksomhederne?

Virksomheden Vendlet, der udvikler og forhandler hjælpemidler til hospitaler og plejehjem som bl.a. et fuldautomatisk vendelagen, var en deltagerne i markedsbesøget. Eksportchef i Vendlet, Morten Bierbaum, siger om deres udbytte af markedsbesøget:

"Jeg fik et virkelig godt indblik i markedet, og hvor institutionerne er henne i forhold til nye teknologier." Udover et indblik og førstehåndsindtryk af det finske marked, var målsætningen under markedsbesøget også at holde det så operationelt som muligt. Morten siger videre: "Det var givtigt at møde mulige partnere for at få en indsigt i, hvordan de indtænker løsninger i markedet, og hvad der er vigtigt at forberede sig på, når man i fremtiden skal indgå aftaler med en finsk partner."

Vendlet har efter markedsbesøget afsøgt markedet for distributører, og har nu syv måneder efter markedsbesøget virksomheden indgået en aftale med et firma i Tampere om salg på det finske marked.

Fakta

- Seks virksomheder deltog i markedsbesøget.
- Virksomhederne arbejder alle inden for ældresektoren.
- Besøget varede to dage.
- Udbytte i form af viden om udbud og distributørkrav.
- Konkrete leads og forespørgsler om tilbud.