

## Skandinavien

Benny Egholm Sørensen

7. Internationale Beratertage

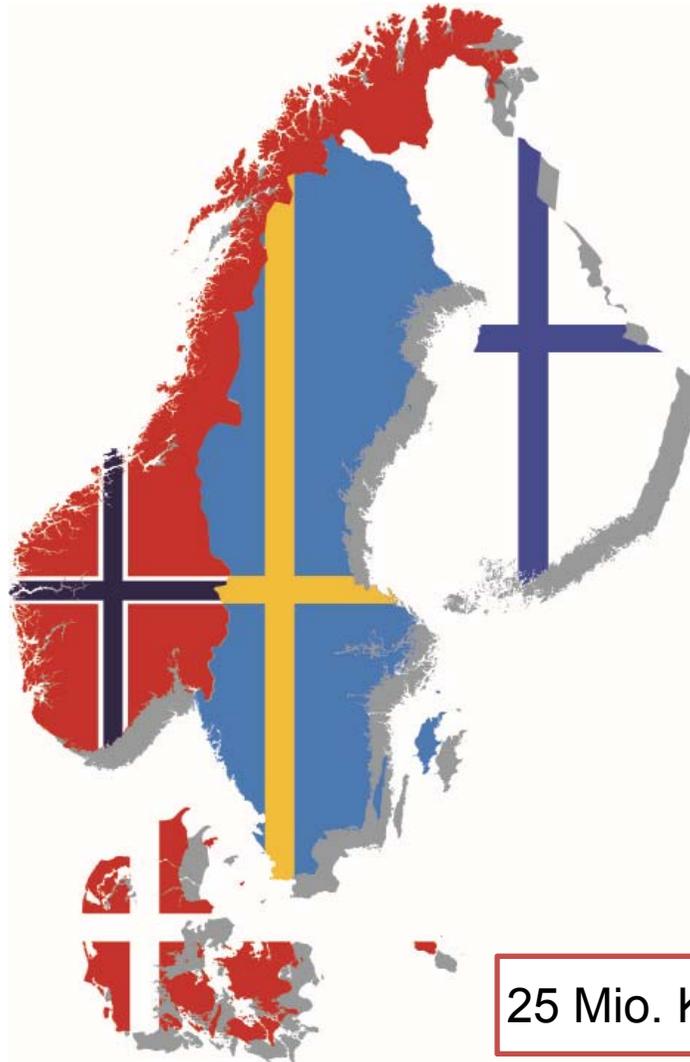


# Skandinavien



Skandinavien:

- 4 Länder
- 4 Märkte
- 4 Kulturen



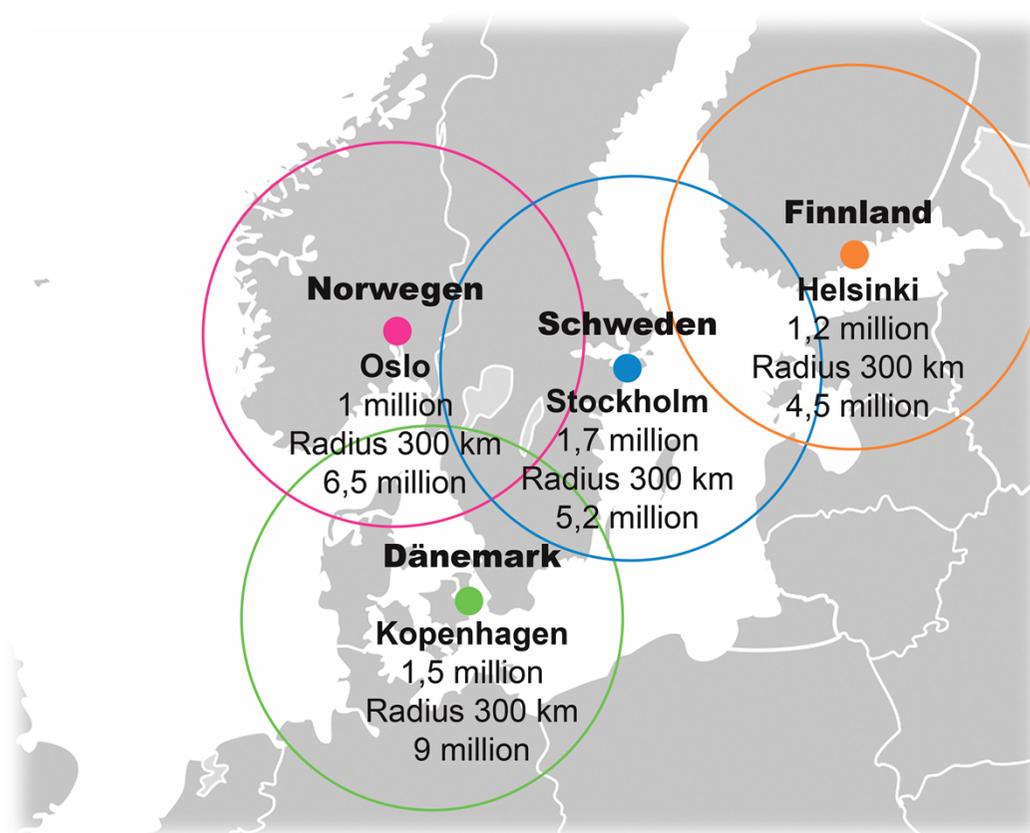
Allgemeine Charakteristika für alle vier Länder:

- Politische Stabilität
- Wirtschaftliche Stabilität
- Stetiges Wachstum
- Kaufkräftige Konsumenten
- Offenheit für Neuheiten

25 Mio. Konsumenten direkt vor der Haustür



## Bevölkerungskonzentration



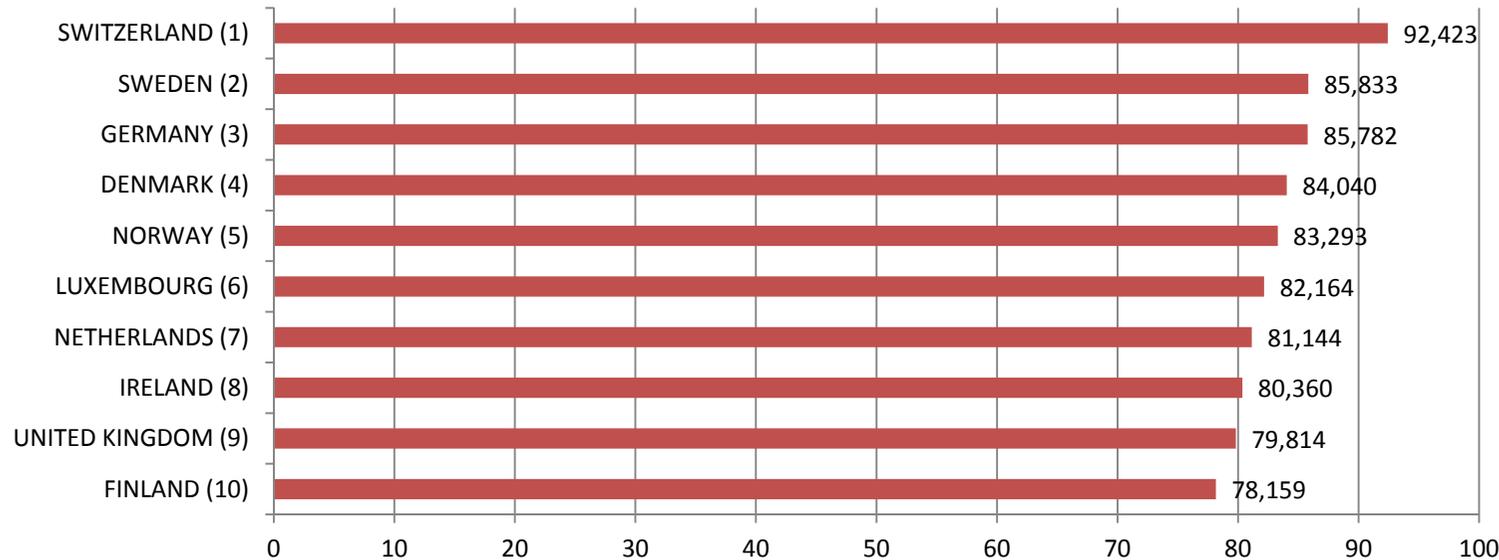
Land	Einwohner
Dänemark	5,450,000
Kopenhagen	1,831,000
Schweden	9,100,000
Stockholm	1,624,000
Norwegen	4,690,000
Oslo	763,000
Finnland	5,280,000
Helsinki	551,000

# Skandinavien



- Nordeuropa vs. Südeuropa
- Im europäischen Vergleich: Skandinavien: Eine starke Region mit Wachstumspotential
- Stresstest IMD World Competitiveness Yearbook 2014

## → Alle nordischen Länder in den Top 10 (Europa)



Die 4 Kriterien:

1. Wirtschaft
2. Regierung
3. Geschäftswelt
4. Gesellschaft



## Wirtschaftliche Situation - Skandinavien

2014	Bruttoinlandsprodukt (BIP in Mrd. \$)	Staatsverschuldung (Mrd.) / % vom BIP		Arbeitslosigkeit in %	Bruttonationaleinkommen (BNE) je Einwohner (\$)
Niedersachsen	253,6	57,8	22,8 %	6,5	34.831 (2012)
Finnland	270,7	121,1	59,3 %	8,6	39.179 (2013)
Dänemark	342,0	116,6	45,6 %	6,5	48.939
Norwegen	500,1	92,0	24,4 %	3,5	67.645 (2013)
Schweden	570,6	182,6	42,5 %	7,9	47.742

Quellen: [www.haushaltssteuerung.de/](http://www.haushaltssteuerung.de/)  
[www.statista.com](http://www.statista.com)  
[www.destatis.de](http://www.destatis.de)  
[www.vgrdl.de](http://www.vgrdl.de)



## Finden Sie Ihre Nische! – Wachstumsbranchen im Norden

- „Cleantech“ – Erneuerbare Energien
  - Umwelttechnik, Biogas, Windenergie, Solarenergie etc.
- Life Sciences
  - Medizintechnik, Chemie und Pharma, Biotechnologie
- Maschinen- und Anlagenbau
- Öl- und Gasindustrie
- Ökologische Lebensmittel
- Elektrotechnik/Elektronik
- IT/Telekom
- Infrastrukturprojekte und öffentliche Bauaufträge



## Konkrete Geschäftsmöglichkeiten am Beispiel Dänemark

- „Cleantech“ – Erneuerbare Energien
  - Kopenhagen – The greenest city in the World (Green City Index – siehe Tabelle)
- Medizintechnik
  - 5 neue Superkrankenhäuser, Modernisierung und Erweiterung von 11 Krankenhäusern – Gesamtvolumen bis 2020: 5,6 Mrd. €
- Ökologische Lebensmittel
  - 777,7 Mio. € Umsatz in 2013
- Infrastrukturprojekte und öffentliche Bauaufträge
  - Fehmarnbelt-Verbindung, Gesamtvolumen bis 2021: 5,5 Mrd. €

Rank	City	Score
1	Copenhagen	87,31
2	Stockholm	86,65
3	Oslo	83,98
4	Vienna	83,34
5	Amsterdam	83,03
6	Zurich	82,31
7	Helsinki	79,29
8	Berlin	79,01
9	Brussels	78,01
10	Paris	73,21

Quelle: Siemens AG, Munich, Germany, 2012

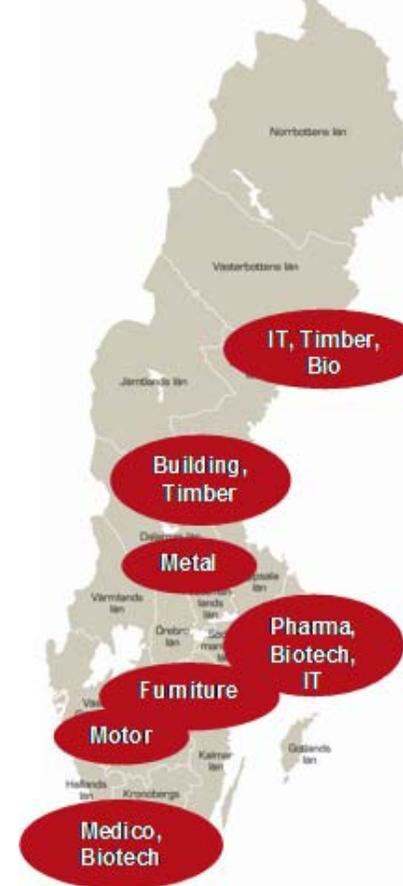
# Skandinavien



## Dänemark



## Schweden



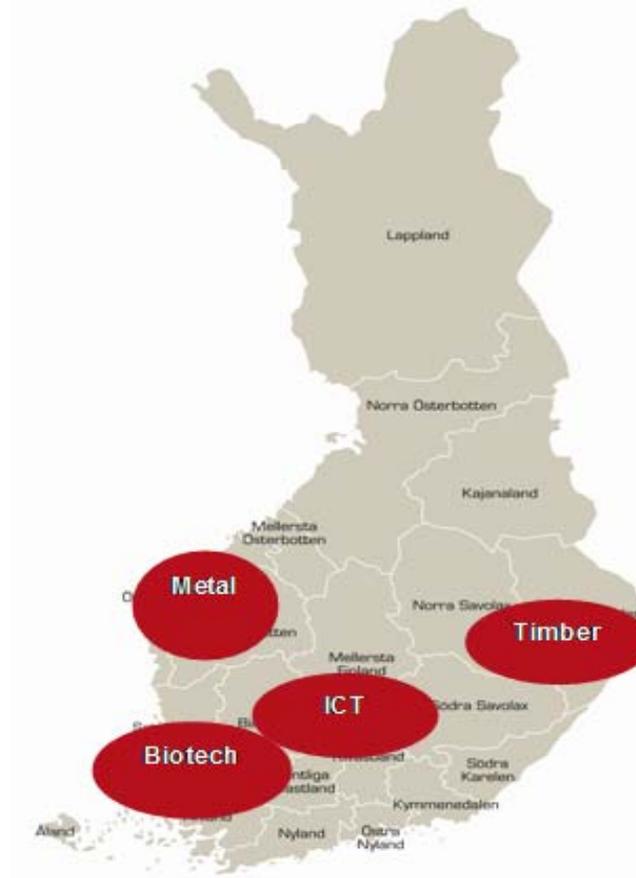
# Skandinavien



## Norwegen



## Finnland





## Praxisbeispiel: Panasonic

**Panasonic** BS1

- Hersteller von Relais, Schaltern und Funkmodulen
- Marktanalyse im LifeScience Bereich mit Kundengesprächen
- Großes Marktpotential
- Entscheidung: Strategischer nachhaltiger Fokus auf Gesamt-Skandinavien
- Markteintrittsstrategie ist entschieden worden, aber noch **vertraulich**
- Maßnahmenplan wird 2016 umgesetzt



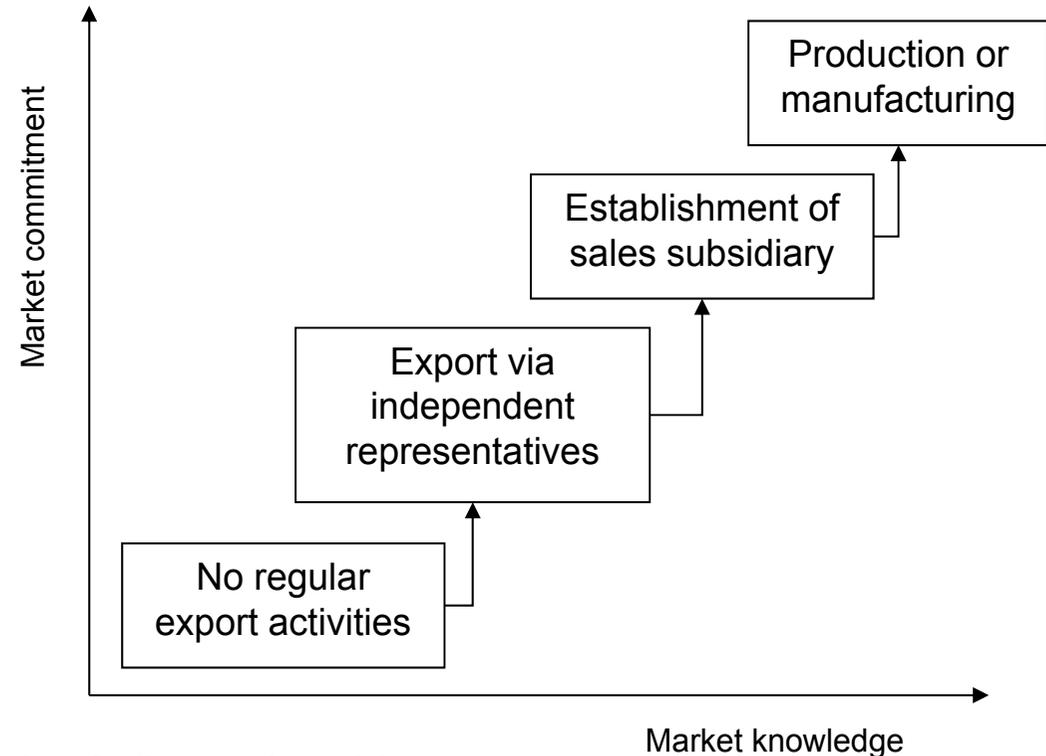
## Aktuelles Praxisbeispiel: StiegeWind



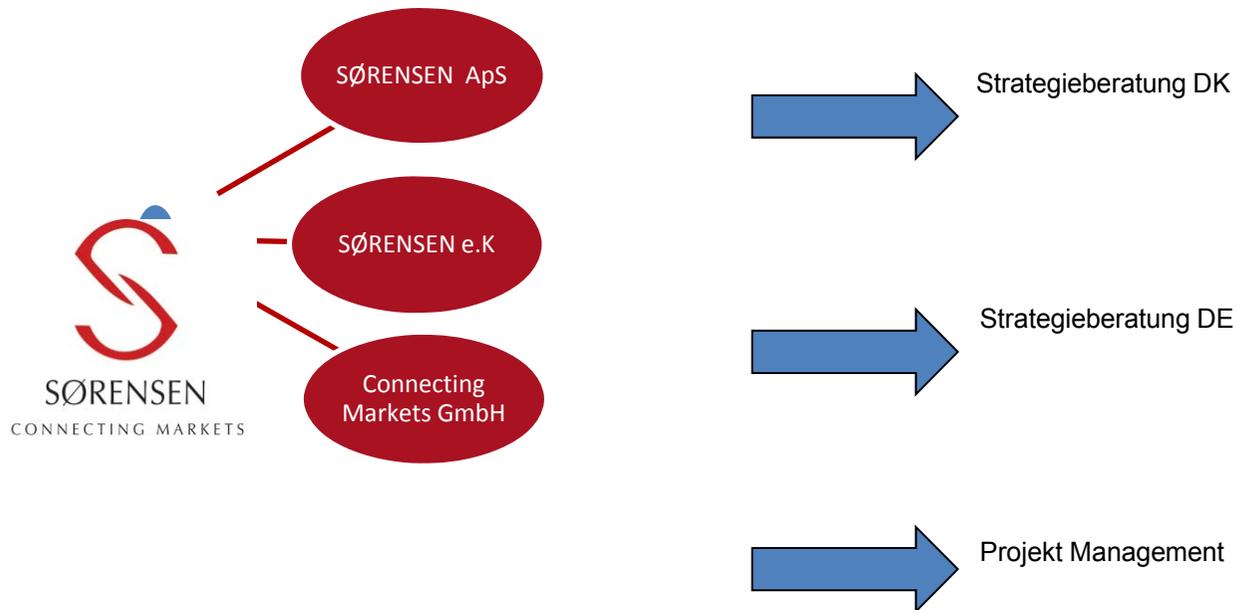
- Die StiegeWind GmbH hatte an der Delegationsreise des Wirtschaftsministers Olaf Lies in Dänemark/Schweden teilgenommen
- Die StiegeWind GmbH ist im Bereich Service, Inspektion und den Verkauf von Ersatzteilen für Windenergieanlagen spezialisiert
- StiegeWind hat aktuell Anfang Sept. 2015 eine eigene Tochtergesellschaft in Süddänemark gegründet (StiegeWind Nordic ApS), um konkrete dänische Kunden vor Ort betreuen zu können.
- Das Unternehmen ist ganzheitlich im Prozess strategisch und kaufmännisch in der Gründungsphase und beim Markteintritt begleitet worden.

## Ihr erfolgreicher Markteintritt

- Die Wahl Ihres strategischen Markteintritts sollte abhängig sein von:
  - + der aktuellen Marktsituation
  - + Timing
  - + Unternehmenssituation
  - + Exportbereitschaft
  - + zielorientierter Planung= Differenzierter Markteinstieg
- Wissen ist Macht !
  - Strategien sind nicht von einem Markt zum anderen Markt 1:1 kopierbar
  - Herausfinden wie der Markt strukturiert ist → Strategiewahl



## Wer ist SØRENSEN – Connecting Markets?



### Leistungen:

- Marktrecherche
- Strategieentwicklung
- Partnering
- Ansiedlungsunterstützung

Von 2009 – 2015 haben wir 300 niedersächsische Unternehmen beraten



## Bundesweite Unternehmertreffen zu Skandinavien - Herbst 2015

### ***Road-Show Skandinavien***

- 20.10. Nürnberg
- 18.11. Kassel
- November Emden
- 02.12. Mainz

### ***Weitere Veranstaltungen***

- 01./02.12. MedTech-Delegationsreise Dänemark
- 17.9. Skandinavischer Wirtschaftsverein bei Sennheiser



[www.skandinavischer-wirtschaftsverein.de](http://www.skandinavischer-wirtschaftsverein.de)



## Die Unternehmensgruppe SØRENSEN – Connecting Markets

### Denmark:

Sørensen ApS  
Centervej 2 F  
DK-6000 Kolding

### Germany:

Sørensen e.K.  
Kriegerstraße 44  
D-30161 Hannover

Connecting Markets GmbH  
Nerongsalle 9  
D-24937 Flensburg

Tel: +45 76344500

Tel: +49 511 9651810

Tel: +49 461 90493949

[www.connecting-markets.com](http://www.connecting-markets.com)

Mr. Benny Egholm Sørensen

[bes@connecting-markets.com](mailto:bes@connecting-markets.com)

