

"Nearshoring" ei ole enää trendi – se on uusi normaali



Kun globaalit toimitusketjut rakentuvat uudelleen, pohjoismaisille alihankkijoille avautuu ainutlaatuinen tilaisuus.

Nearshoring muuttaa pelisääntöjä – ja juuri sinun yrityksesi voi olla voittaja.

Maailma on muuttunut. Viimeisten vuosien globaalit häiriöt – pandemia, geopoliittiset jännitteet, nousevat rahti- ja energiakustannukset – ovat paljastaneet pitkien, monimutkaisten toimitusketjujen haavoittuvuuden. Yritykset ympäri maailmaa tekevät nyt strategista uudelleenarviointia: mistä kannattaa hankkia komponentit ja palvelut tulevaisuudessa?

Vastaus on yhä useammin **lähempää**. Nearshoring – tuotannon ja hankinnan siirtäminen lähemmäs päämarkkinoita – ei ole enää kokeiluvaiheen strategia. Se on muuttunut liiketoiminnan välttämättömyydeksi.

Nearshoring-aalto voimistuu

Luvut kertovat selkeää kieltä. Bain & Companyn tuoreen tutkimuksen mukaan **80 % yritysten operatiivista johdosta suunnittelee lisäävänsä Nearshoringia seuraavan kolmen vuoden aikana** – nousu 63 prosentista vuonna 2022. Capgeminin mukaan **56 % yrityksistä investoi Nearshoringiin vuonna 2025**, kun vuotta aiemmin luku oli 42 prosenttia.

Kyse ei ole pelkästä trendistä. Kyse on perustavanlaatuisesta muutoksesta siinä, miten globaalit arvoketjut rakennetaan.

Mikä on muuttunut?

Aiemmin päätökset tehtiin pitkälti yksikkökustannuksen perusteella. Nyt yritykset laskevat **kokonaiskustannuksia** – mukaan lukien logistiikkariskit, varastonhallinnan kulut, toimitusaikojen ennustettavuus ja toimitusketjun joustavuus. Ja kun laskelmat tehdään näin, Nearshoring voittaa yhä useammin.

Miksi Nearshoring nousee?

Syyt ovat moninaisia ja toisiaan vahvistavia:

Toimitusvarmuus ja riskienhallinta

Riippuvuus yksittäisistä, kaukaisista toimittajamaista on osoittautunut riskialttiiksi. Toimitusketjun häiriöt – olipa kyse pandemiasta, suljetuista satamista tai geopoliittisista kriiseistä – voivat pysäyttää tuotannon viikkojen ajaksi. Lähellä sijaitsevat toimittajat merkitsevät vähemmän riippuvuuksia ja nopeampaa reagointikykyä kriisitilanteissa.

Nopeampi markkinoille pääsy

Kun komponentit tulevat läheltä, toimitusajat lyhenevät merkittävästi. Tämä mahdollistaa ketterämmän tuotannon, pienemmät varastot ja nopeamman reagoinnin asiakkaiden tarpeisiin. Markkinoilla, joissa tuotteiden elinkaaret lyhenevät ja asiakasodotukset kasvavat, tämä on ratkaiseva kilpailuetu.

Kustannusrakenne muuttuu

Vaikka työvoimakustannukset saattavat olla korkeammat lähituotannossa, kokonaislaskelma on usein edullisempi. Rahtikulut ovat moninkertaistuneet, tullimaksut kasvaneet ja varastonhallinta kallistunut. Lisäksi lyhyemmät toimitusketjut vähentävät sitoutunutta pääomaa.

Kestävyyysvaatimukset

Yritysten on yhä tarkemmin raportoitava toimitusketjunsä hiilijalanjäljestä. Lyhyemmät kuljetusmatkat tarkoittavat pienempiä päästöjä – ja parempaa ympäristöprofiilia.

Laadunvalvonta ja kommunikaatio

Kun toimittaja on lähellä, laadunvarmistus on helpompaa, vierailut mahdollisia ja kommunikointi sujuvaa samoilla aikavyöhykkeillä. Tämä vähentää virheitä ja nopeuttaa ongelmien ratkaisua.

Euroopassa Nearshoring merkitsee Pohjoismaita

Euroopan kontekstissa Nearshoring tarkoittaa käytännössä tuotannon siirtämistä takaisin Eurooppaan tai uudelleenjärjestelyä Euroopan sisällä. EU:n Net-Zero Industry Act asettaa tavoitteeksi, että **40 % nettonollateknologian tarpeesta katetaan kotimaisella tuotannolla vuoteen 2030 mennessä**.

Itä-Eurooppa on ollut suosittu Nearshoring-kohde kustannustehokkuutensa ansiosta. Mutta myös Pohjoismaat ovat vahvassa asemassa – erityisesti tuotannossa, joka vaatii:

- **Korkeaa laatua ja tarkkuutta** – pohjoismaiset alihankkijat tunnetaan erinomaisesta laadunhallinnasta
- **Edistynyttä teknologista osaamista** – automaatio, digitalisaatio ja innovatiivisuus
- **Luotettavuutta ja toimitusvarmuutta** – vakaat olosuhteet ja pitkäjänteinen yhteistyö
- **Kestävyyttä** – puhdas energia, ympäristöystävällinen tuotanto, läpinäkyvät prosessit
- **Nopeaa reagointikykyä Pohjois-Euroopan markkinoille** – maantieteellinen läheisyys

Mitä tämä tarkoittaa sinulle alihankkijana?

Nearshoring-aalto luo konkreettisia mahdollisuuksia pohjoismaisille alihankkijoille.

Tässä on kolme tapaa hyödyntää muutosta:

1. Korosta toimitusketjun läheisyyttä

Älä kilpaile pelkällä hinnalla. Korosta sitä, että olet **lähellä asiakastasi** – sekä maantieteellisesti että kulttuurisesti. Tämä tarkoittaa:

- Lyhyitä toimitusaikoja
- Joustavaa reagointikykyä
- Henkilökohtaista yhteistyötä
- Samoja aikavyöhykkeitä

- Yhteisiä standardeja ja säädöksiä

2. Investoi toimitusvarmuuteen ja läpinäkyvyyteen

Asiakkaat arvostavat yhä enemmän **ennustettavuutta ja luotettavuutta**. Tee näkyväksi:

- Kapasiteettisi ja joustavuutesi
- Varasuunnitelmasi häiriötilanteisiin
- Laatusuunnitelmasi ja sertifikaattisi
- Digitaaliset työkalusi toimitusketjun seurantaan
- Kestävyysoimenpiteesi ja raportointisi

3. Rakenna asiakassuhteet strategisiksi kumppanuuksiksi

Nearshoring ei tarkoita vain toimittajan vaihtamista. Se tarkoittaa pitkäaikaisten, luottamukseen perustuvien kumppanuuksien rakentamista. Ole proaktiivinen:

- Ota yhteyttä asiakkaisiisi keskustellaksesi heidän toimitusketjustrategiastaan
- Ehdota ratkaisuja, jotka tukevat heidän nearshoring-tavoitteitaan
- Näytä, miten voit olla osa heidän joustavaa, kestävää toimitusketjuaan
- Kehitä osaamistasi ja kapasiteettiasi asiakkaan tarpeiden mukaan

Qimtek yhdistää oikeat kumppanit

Qimtek-markkinapaikka on rakennettu juuri tätä uutta todellisuutta varten.

Meillä on yli 4 800 verifioitua toimittajaa Pohjoismaissa,

*ja ostajat etsivät aktiivisesti kumppaneita, jotka tarjoavat:

- Lyhyitä toimitusaikoja
- Korkeaa laatua
- Toimitusvarmuutta
- Läpinäkyvyyttä
- Kestäviä ratkaisuja

89 % ostajista löytää Qimtekin kautta juuri oikeat toimittajat

– sellaisia, joiden konekanta, osaaminen ja kapasiteetti vastaavat heidän tarpeitaan.

Jos yrityksesi vahvuudet ovat laadussa, toimitusvarmuudessa tai erikoisosaamisessa, nyt on oikea aika tehdä niistä näkyviä. Nearshoring-aalto luo kysyntää juuri sellaisille alihankkijoille kuin sinä.

Älä jää sivusta katsomaan

Nearshoring ei ole ohimenevä ilmiö. Se on **pysyvä muutos** globaalien toimitusketjujen rakenteessa – muutos, joka luo uusia mahdollisuuksia niille, jotka osaavat tarttua niihin.

Pohjoismaisilla alihankkijoilla on nyt ainutlaatuinen tilaisuus:

- Eurooppalaiset yritykset hakevat vaihtoehtoisia toimituslähteitä lähempää

- Toimitusvarmuus ja laatu arvostetaan korkeammalle kuin koskaan
- Kestävyys ja läpinäkyvyys ovat kilpailutekijöitä
- Pitkäaikaiset kumppanuudet korvaavat lyhytjänteisiä hankintoja

Oletko valmis näyttämään, miksi juuri sinun yrityksesi on oikea kumppani lähituotantoon?

Tietoja Qimtek-markkinapaikasta:

- Yli 7 000 ostopäättäjää Pohjoismaissa
- 4 800+ verifioitua toimittajaa
- 89 % matching-tarkkuus ostajien ja toimittajien välillä
- Ilmainen rekisteröityminen

www.qimtek.se

Yhteystiedot:

Tommy Helenius

Suomen Maavastaava

0400-404202

Qimtek.se/profiles/jtmr7/Qimtek_Finland