

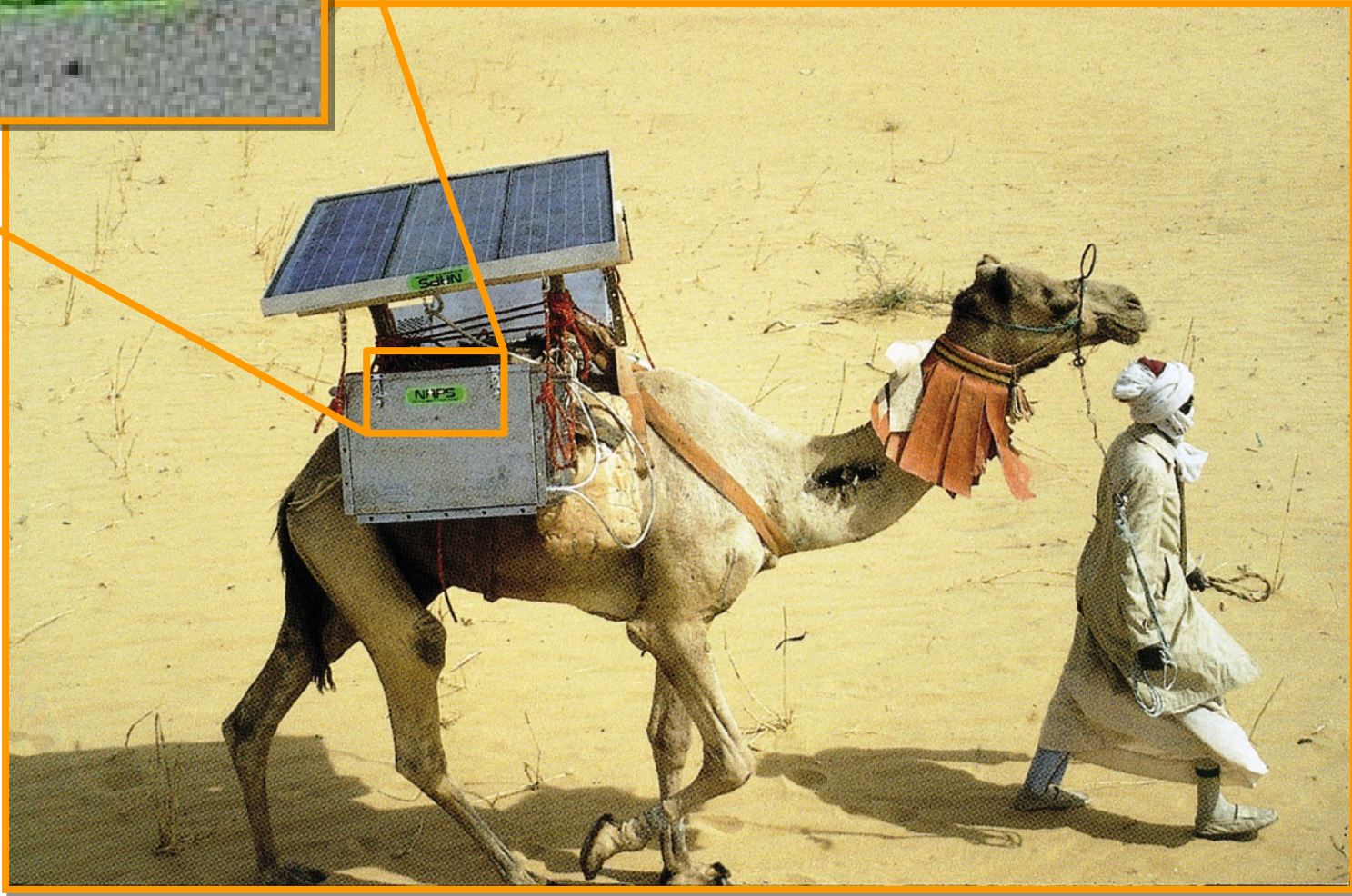
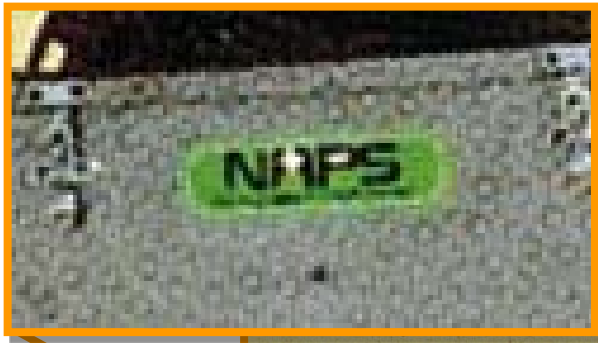
Elinkeinoelämän keskusliitto

Helsinki 10.01.2013

**“Naps Systems:
30 vuotta cleantech-vientiä Afrikkaan”**

Timo Rosenlöf

Naps Systems Oy



Elinkeinoelämän keskusliitto EK

10.01.2013



|

Naps Systems

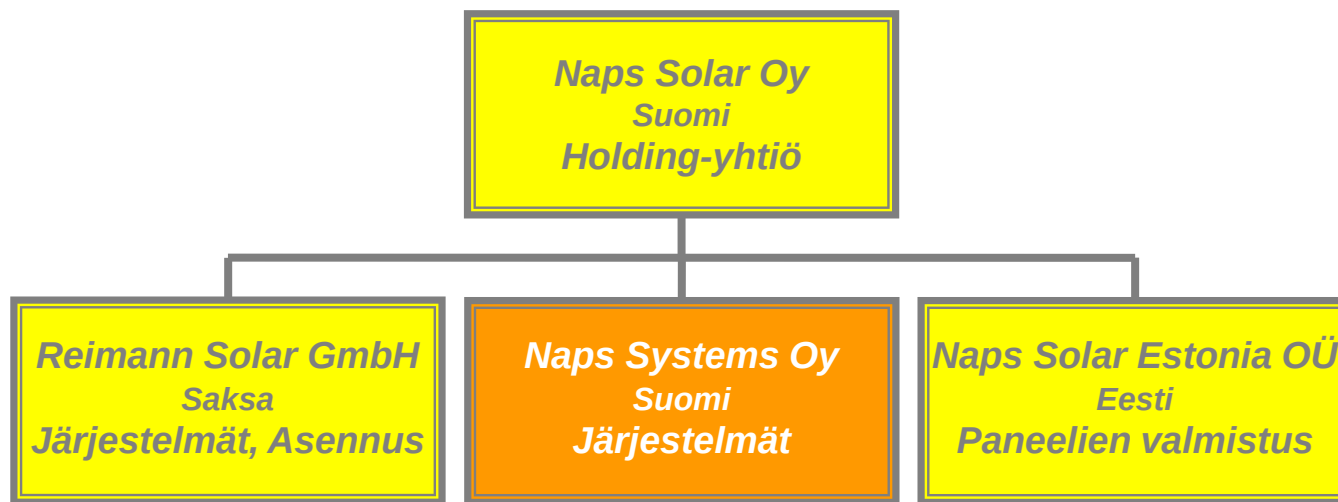
I Naps Systems

Lyhyesti

- Aurinkosähköjärjestelmien toimittaja
- Teknisesti ja taloudellisesti optimoituja ratkaisuja
- Perustettu 1981 ja kansainvälistynyt heti
- Yli 200.000 asennettua järjestelmää 140 maassa kaikissa maanosissa
- Suomen ja Pohjoismaiden markkinajohtaja
- Tietyissä segmenteissä globaali markkinajohtaja

I Naps Systems

Naps Solar Group



...tytäryhtiöitä...



Elinkeinoelämän keskusliitto EK

10.01.2013



II Aurinkosähkö

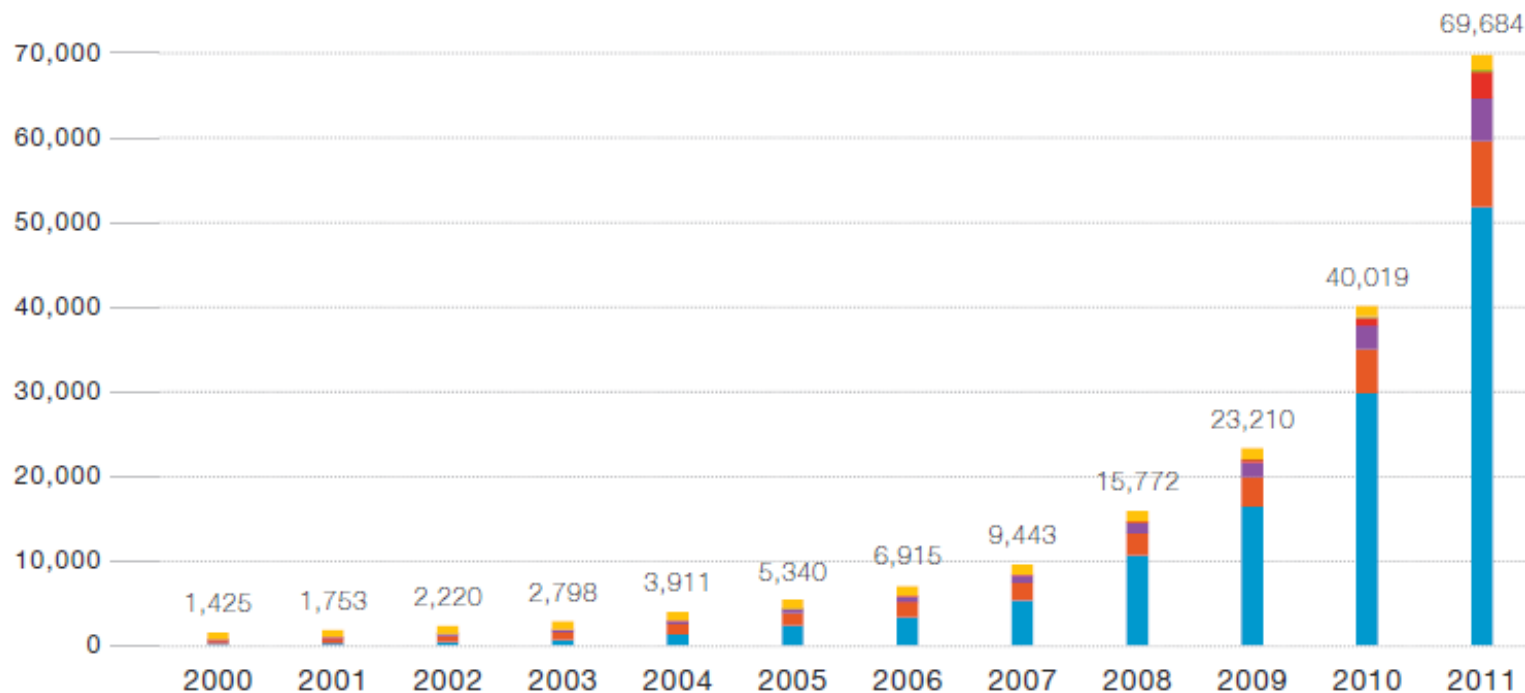
II Aurinkosähkö

Statistiikkaa

- 
- Nopeimmin kasvava sähköntuotantomuoto maailmassa
 - Nopeimmin laskeva sähköntuotantokustannus
 - Monissa sovelluksissa jo edullisin sähkön lähde
 - Usein jo perinteisiä tuotantomuotoja edullisempi tapa tuottaa sähköä verkkoon
 - Sijoittajien näkökulmasta houkuttelevimpia liiketoiminta-alueita energiasektorilla

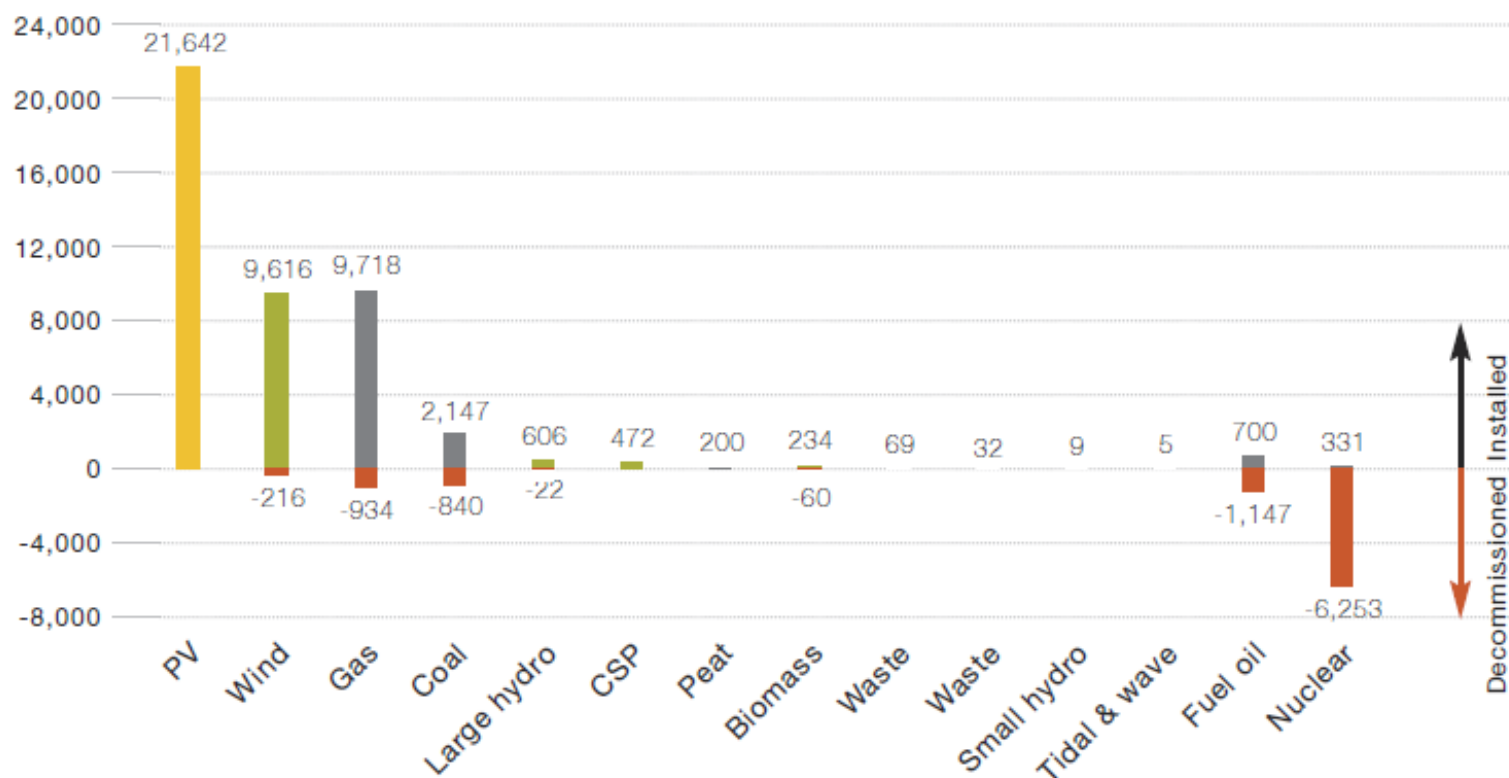
II Aurinkosähkö

Figure 1 - Evolution of global cumulative installed capacity 2000-2011 (MW)



II Aurinkosähkö

Figure 41 - Power generation capacities added in the EU 27 in 2011 (MW)





Elinkeinoelämän keskusliitto EK

10.01.2013



III Naps Afrikassa

III Naps Afrikassa

Etabloittuminen Afrikkaan

- 
- Afrikkaan heti toiminnan alettua
 - Referenssilistalla todennäköisesti kaikki Afrikan maat
 - Evoluution vaiheita:
 1. Osatoimittajana toisten viejien projekteissa
 2. Avustusorganisaatioiden ratkaisutoimittajana
 3. Tiiviimpi läsnäolo suoraan tai partnereiden kautta
 - Innovaatioita ja kokonaisratkaisuja todellisiin tarpeisiin
 - Ruohonjuuritason markkina kasvamassa vauhdilla
 - Projekteissa rahoituksella on edelleen suuri merkitys

III Naps Afrikassa

Matkan varrella opittua

- Afrikassa on valtava tarve ja kysyntä monille asioille
- Afrikka ei ole yksi homogeeninen markkina
- Ennakkoluulot pitää unohtaa. Sen sijaan tietoa on hankittava paikan päältä ja verkottumalla.
- Paikalla on oltava ja ihmisiä on tavattava usein
- Paikallisia partnereita tarvitaan. Asiat eivät hoidu etänä.
- Tuodut henkilöresurssit eivät voi korvata paikallisia
- Taloudellisia riskejä on kontrolloitava tiukasti
- Jatkuviin yllätyksiin on varauduttava

III Naps Afrikassa

Suomi ponnahduslautana

- Neutraali, ei tunneta hyvässä eikä pahassa. Suomella ei ole Afrikka-historiaa.
- Monelle toimialalle tärkeät kotimarkkinat puuttuvat
- Suomi maana ei ole edelläkävijä cleantechissä
- Tuotannossa ja logistiikassa Suomella ei ole luontevaa roolia
- Kyse on silti enemmän yrityksistä kuin niiden kotimaista
- Vaikka suomalainen yritys laajenee helposti ulkomaille, Afrikka on erityisesti PK-sektorille edelleen etäinen
- Kilpailuasetelma tämän päivän Afrikassa on ensisijaisesti Kiinan ja muun maailman välillä



Timo Rosenlöf
President and CEO



Naps Systems Oy
Ruosilankuja 4
FI-00390 Helsinki

Puhelin: +358 20 7545 666

Suora: +358 40 8609 656

timo.rosenlof@napssystems.com

www.napssystems.com