

B to B myynti Norjassa, 8. toukokuuta 2026



EXPORT MAKER

Arto Ahokas, Exportmaker AS, Norway

-Syntynyt Seinäjoella

-Asunut Norjassa 21 vuotta

-Olen rekisteröinyt Norjaan ja neuvonut noin 100 suomalaista yritystä



Pohjois-Norja on lähellä

- Junarata Ruotsiin, kesäkuussa henkilöliikenne
- Norja on asuttu hyvin pääkaupungin ulkopuolella
- Pohjoisessa matalammat työnantajan sosiaaliturvamaksut
- Yhteinen maaraja



Mahdollisuuksia

- Rakentaminen, koulut, sairaalat ja infrastruktuuri
- NATO hankinnat
- Vihreä siirtymä, uusi teknologia, uudet innovaatiot ja terveysteknologia



Miksi Suomalaiset epäonnistuvat Norjan B to B markkinoilla ?

- Norjan yrityskulttuurin eroja ei ymmärretä → epäonnistuminen
- Ulkomaisen toimittajan ympäristöystävällisyys, vastuullisuus ja työntekijöiden olot ja kohtelu oltava kunnossa
- Henkilökohtaiset suhteet ovat tärkeä osa kaupankäyntiä, → norjankielen taito on ehdoton etu
- Paikallinen läsnäolo puuttuu → kauppa ei etene
- Norjalainen referenssi → hyvin tärkeä
- Ota huomioon Norjan korkea kustannustaso, huonot tiet ja pitkät välimatkat



Ostopäätös Norjassa

- Vähemmän päätöksentekijöitä kuin Ruotsissa
- Suora ja rehellinen kommunikointi
- Halpa hinta ei ratkaise
- Tärkeintä on luottamus ja turvallisuus
- Pitkäaikaisia suhteita arvostetaan
- Tyytyväinen asiakas pysyy asiakkaana



3 esimerkkiä markkinoille pääsemiseksi

1. Etsi norjalainen jälleenmyyjä tai agentti
2. Osta norjalainen yritys → riskit. Yrityksen nimen muutos voi tuoda ongelmia. Työntekijät voivat irtisanoutua tai mennä kilpailijalle ja viedä asiakkaat mukanaan.
3. Perusta yritys Norjaan → norjalaiset ostavat ensisijaisesti kotimaasta



Arvonlisävero, missä Suomalaiset tekevät virheitä

- Norja Euroopan Unionin ulkopuolella. Periaate on että Euroopan Unionin arvonlisävero ei tule Norjaan, eikä Norjan vero mene Norjan ulkopuolelle.
- Jos myyt Suomesta tavaroita Norjaan → vienti EU:n ulkopuolelle. Esim. jos suomalainen talotehdas myy talon Norjaan, ALV 0 %. Tavara ilmoitetaan rajalla → norjalainen ostaja maksaa 25% ALV.
- Jos talotehdas myy asennustyötä Norjassa yli 50 000 NOK (noin 4500 EUR) → ALV velvollisuus. Rakennus- ja asennustyö aiheuttaa yleensä aina suorituspaikkaan sidottuna ALV velvollisuuden.
- Onko työ paikkaan sidottua? → Kyllä → Ylittyykö 50 000 NOK (12kk) → Rekisteröidy
- Suomalainen yritys rekisteröi Norjaan NUF-sivuliikkeen, joka laskuttaa talon asennuksen, ja perii ALV:n 25 % ja tilittää sen Norjan verottajalle. Norjassa ei tarvita vakituisia työntekijöitä eikä pankkitiliä.
- ALV:n voi hoitaa ALV-edustaja, mutta muu raportointi vaatii yleensä NUF rekisteröitymisen
- Suomalainen yritys voi itse suoraan rekisteröityä Norjan ALV rekisteriin → hyvin monimutkainen prosessi → ei suositella
- Jos yritys sijaitsee Norjassa tai jos Norjassa tehdyn työn arvo on yli 50 000 NOK → rekisteröinti. Joissain tapauksissa velvollisuus syntyy heti.



Milloin voit hoitaa ALV Norjassa ilman yrityksen rekisteröintiä?

- Poikkeus, tiukat säännöt:
 - päätuotteet tulevat Suomesta
 - asennus laskutetaan käänteisellä arvonlisäverolla, jolloin veron maksaa norjalainen ostaja
 - ostaja pitää olla Norjan ALV rekisterissä oleva yritys
 - asennustyö ei saa olla merkittävän suuri
 - suomalaisella yrityksellä ei ole Norjassa kiinteää toimipaikkaa eikä jatkuvaa toimintaa
 - Norjan verottajalla on vaatimuksia asennustyön luokitteluun ja sopimukseen → käytä ulkopuolista apua



Missä riskit kasvavat ja viranomaiset puuttuvat peliin

- Jos asennusprojektin kokonaisarvo ylittää 20 000 NOK (1700 euroa), silloin projekti ja sen työntekijät tavallisesti pitää molempien osapuolten raportoida → yritysrekisteröinti
- Raportoinnin puuttuminen → suuret sakot
- Rakennustyömailla tarvitaan usein HMS- kortti → yritysrekisteröinti
- Vaikka lasku olisi tehty käänteisellä arvonlisäverolla, Norjan verottaja voi kuitenkin päättää, että suomalaisen yrityksen pitää rekisteröityä ALV rekisteriin → yritysrekisteröinti. Riski kasvaa jos asennusprojektin arvo ylittää 50 000 NOK



Filiaali vai osakeyhtiö, kumpi valita?

- NUF- ulkomaisen yrityksen filiaali Norjassa → kevyehkö yritys → paras lyhyissä asennusprojekteissa, joissa maksetaan Norjan ALV.
- Jos kaikki vaatimukset täytetään → yrityksen tulovero, työntekijöiden sosiaaliturva ja palkat voidaan maksaa Suomeen
- Jos palkka Suomeen → kannattaa hakea lupa Norjan verottajalta. Raportointi on aina pakollinen
- NUF → huonompi asiakkaiden etsimiseen, koska huonompi maine. Suomen emoyritys vastaa kaikista mahdollisista vastuista
- AS-osakeyhtiö → raskaampi. Hyvä maine. Kaikki verot ja palkat Norjaan
- AS omistaja Suomessa ei ole vastuussa Norjan ongelmista, vain Norjan AS oma pääoma vastaa



Milloin myyt palvelua Norjaan ilman arvonlisäveroa?

- Norjalainen yritys ostaa konsultointipalvelua suomalaiselta yritykseltä, työ tehdään Suomessa → laskutetaan ilman ALV:a → norjalainen ostaja maksaa, reverse charge
- Konsultointi ja rajat ylittävät palvelut eivät ole paikkaan sidottua työtä → ei ALV velvollisuutta
- Rakennus- ja asennustyöt ovat paikkaan sidottuja → yleensä raportointi- ja ALV velvollisuus




Milloin työ Norjassa on ALV velvollista?

- Palkka norjalaiselta yritykseltä → ei ALV:a
- Suomalainen toimii yrittäjänä Norjassa → käänteinen ALV, norjalainen yritys maksaa ALV:n
- Tämä toimii niin kauan, kun yrittäjän työpanos "tilataan Suomesta"
- Velvollisuus syntyy:
 - työ tehdään Norjassa → yleensä ALV velvollisuus
 - toiminta on jatkuvaa tai paikallista
 - olet yhden norjalaisen yrityksen resurssi
 - työ tehdään asiakkaan tiloissa
 - sinulla on käytännössä "presence" Norjassa eli Norjan verottaja ajattelee että sinulla on Norjassa liiketoimintaa
 - Silloin 50 000 NOK raja käynnistää ALV-velvollisuuden → rekisteröidy Norjan ALV-rekisteriin ja laskuta Norjan ALV
- ALV-säännöt riippuvat tapauskohtaisesti sopimuksesta, asiakkaasta ja työn luonteesta. ©



Ulkomaalaiset usein pulassa

- Norjan verottaja ja viranomaiset ovat vaativia ja sakottavat helposti
- Kaikki tapahtuu nettiportaalin kautta, mutta ulkomaalaisilla ei ole heti pääsyä
- Hanki paikallinen kirjanpitäjä, mieluummin sellainen jolla vain ulkomaisia asiakkaita
- Rajalla on ilmoitettava myös käytetyt työkalut  Norjan ALV



Case: Ponsse metsäkoneet

- Perusti Norjaan yhtiön
- Investoi huoltoverkostoon
- Rakensi pitkäaikaisia suhteita paikallisiin koneyrittäjiin
- Hankki vahvat Norjalaiset referenssit



Norja

-Hyvä ja tuottava markkina

**-Tarvitset kärsivällisyyttä
ja hyviä neuvoja**

Arto Ahokas, Exportmaker AS

arto.ahokas@exportmaker.no

+358 44 7650024

+47 4004 3969

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/in/arto-ahokas-oslo/>

