

GLOBAL **UTSIKT**

HANDELSKAMMARENS MAGASIN MED FOKUS PÅ EXPORT

NR 1 2010

MARKNADER I FOKUS:

USA
TYSKLAND
NORGE
POLEN
STORBRIANNIEN
SYDAFRIKA

VÄGEN TILL ENGLAND GÅR GENOM NEWCASTLE

INVESTERINGAR OCH
OMSTRUKTURERINGAR VÄNTAR
TYSK BILINDUSTRI

INDIEN
ENORM MARKNAD FÖR RÄTT

EXPORT



DET HÄNDER I VÄRLDEN
EXPORTCHEFSINDEX



www.arbesko.se

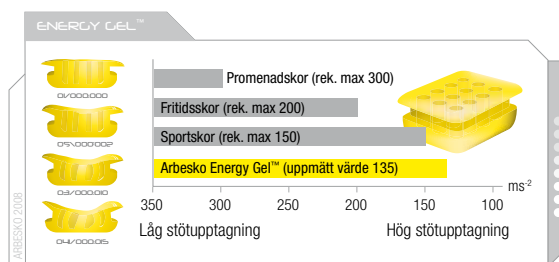
DUBBEL DÄMPNING!

EXTRA SKÖNT MOT HÅRDA GOLV

Vi har vidareutvecklat succén Energy Gel™. Nu finns även Energy Gel Duo™ – extra skön stötdämpning för dig som står och går mycket på hårda golv!

Elastisk Energy Gel™-kudde i klacken.

Avlastande Energy Gel™-platta i "trampet".



Arbeskos unika stötpupptagningskonstruktion, Energy Gel™, tillhör de absolut effektivaste lösningarna och har blivit en stor succé. Vid tester har den registrerats för värden som är bättre än för många sportskor.



MODELL 355

Luftig modell med superkomfort genom nya Energy Gel Duo™ stötdämpning i klacken och "trampet". Aluminiumtåhätta.

Ovandel: Fullnarvigt impregnerat skinn, luftig Dynatec. **Foder:** Ventilerande Smartec® Air Plus.

Fotbädd: Bindsula med stålskena i hälften för stöd och stabilitet, hel Poliyu® inläggssula, Energy Gel Duo™ för suverän stötpupptagning både i klacken och i "trampet". **Slitsula:** PU.

Läst: Mycket rymlig. **Skyddsklass:** EN ISO 20345, S1. **Övrigt:** Aluminiumtåhätta. **Storlek:** 35–47.



Utvecklas och tillverkas av Arbesko. Tfn: 019-30 66 00. www.arbesko.se



4 **Ledare**

Kunskap för framgångsrik export

6 **USA**

- Grönare på andra sidan Atlanten
- Svenska företags ingång i San Diego och Silicon Valley

8 **Exportchefsindex**

Nu ökar exporten igen

10 **Tyskland**

- Svenskhet säljer i Tyskland
- Investeringar och omstruktureringar väntar tyska bilindustrin

16 **Indien** BRIC

- En enorm marknad för rätt exportprodukter
- Kappahl hittar rätt look i Indien

20 **Norge** NORDEN

- Norge är Sveriges största exportland
- En svensk konferensanläggning mitt i Oslo

22 **Polen** CENTRALEUROPA

- Polsk privatisering pågår
- Polen är precis vad Husqvarna behöver

24 **Storbritannien**

- Vägen till England går genom Newcastle
- Clas Ohlson växer i Storbritannien

28 **Sydafrika** SUBBLARE

- Sydafrika laddar för VM
- Hägglunds Drives satsar på sydafrikanska gruvor

30 **Det händer i världen**

Nyheter från olika marknader

Ansvarig utgivare: Jonas Sjöbom Östsvenska Handelskammaren · jonas.sjobom@east.cci.se

Redaktionsråd från resp Handelskammare: Maria Karlberg, redaktör · Östsvenska Handelskammaren · maria.karlberg@east.cci.se

Jonas Sjöbom, Thomas Sjölander (Östsvenska), Camilla Olsson, Ulf Ljungdahl (Värmland), Catarina Hallenberg (Mellansvenska),

Emma Arvidsson (Västerbotten), Jesper Granath (Mälardalen), Berit Sjödin (Mittsverige), Conny Jonsson (Texttanken)

Art Director: Patric Carlsson (Texttanken) Annonser: Tel 021-448 01 00 · info@texttanken.se Tryck: Arkpressen

Upplaga: 5 000 ex Produktion: Jonsson & Stenvall Produktionsförlag AB/Texttanken

www.globalutsikt.se

Kunskap för framgångsrik export



**"FÖR ATT KUNNA TA VARA PÅ
GLOBALISERINGENS MÖJLIGHETER
OCH FATTA KLOKA BESLUT
BEHÖVS KUNSKAP"**

Utan export stannar Sverige. Hälften av vår BNP kommer från exportindustrin, direkt eller indirekt. Att våra svenska företag vill och vågar exportera är nödvändigt för att vi ska ha en god samhällsutveckling och på Handelskammaren arbetar vi för att den internationella handeln ska ges bästa tänkbara förutsättningar. Det handlar om alltifrån policyarbete för frihandel och mot krångliga regler till att bistå det enskilda företaget som vill etablera sig på en ny marknad.

Världen omkring oss förändras allt snabbare och företagen måste hänga med i svängarna om de ska förbli konkurrenskraftiga. För att kunna ta vara på globaliseringens möjligheter och fatta kloka beslut behövs kunskap.

I din hand håller du första numret av vår nya tidning – Global Utsikt. Genom den vill vi på Handelskammaren göra det lättare för dig att följa med i vad som händer i omvärlden. Vårt nätverk av 14 000 handelskamarer världen över ger oss unika förutsättningar att bevaka utvecklingen på de marknader som är viktiga för svenska företag. Tyskland, Storbritannien och USA, tre av våra största exportmarknader, finns med i varje nummer. Vi följer också våra närmarknader i Norden och Centraleuropa, liksom de expansiva Bricländerna. Sist men inte minst presenterar vi varje gång en bubblare – en marknad som är het just nu. I det här numret tar vi en närmare titt på Sydafrika, där man just nu förbereder sig för sommarens fotbolls-VM.

Vi hoppas du uppskattar vårt initiativ till denna tidning och tar gärna emot kommentarer och förslag inför kommande nummer. Våra kontaktuppgifter finns på www.globalutsikt.se.

Lycka till med dina exportsatsningar!

Dick Jansson, vd Handelskammaren Mittsverige

Christina Hedberg, vd Handelskammaren Mälardalen

Ulf Ljungdahl, vd Handelskammaren Värmland

Anders Franck, vd Mellansvenska Handelskammaren

Jan Bergmark, vd Västerbottens Handelskammare

Jonas Sjöbom, tf vd Östsvenska Handelskammaren



Business or pleasure?

www.skavsta.se

Flyg direkt till
hela Europa.

Sveriges 3:e största flygplats!

STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT



Lika enkelt som att veckohandla!



Gör som Alfa Laval, SKF, Santa Maria, Cardo, Milko, Granngården, Finnveden och många andra. Vänd dig till Accure när du behöver förbättra din Movex Output. Hos Accure finns plugins som gör din dokumenthantering snabb och enkel.

Här köper du dina uppdateringar lika enkelt som du handlar popcorn till fredagsmyset. Och varför inte införa fakturaskanning också? Då blir det ännu enklare för dig.

När vi tillsammans har gått igenom dina behov och kommit fram till lösningen sätter vi också en fast leveranstid på programvaror och implementering. Den leveranstid vi lovat håller vi, lika säkert som att du finner mellanmjölken i mejerikylan i din speceributik.

accure

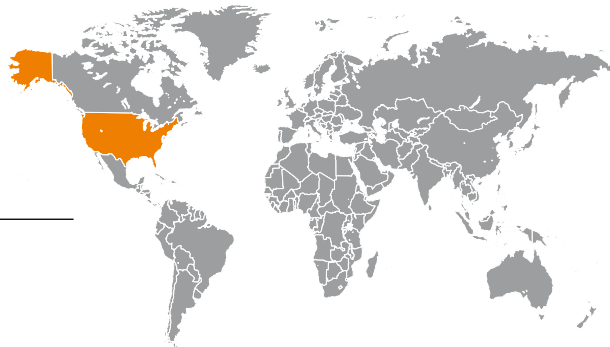
Kronhusgatan 7
411 05 Göteborg
Tel: +46 (0)31 60 62 91
www.accure.se

USA



USA:s tre största exportländer: Kanada, Mexiko, Kina (2008)
USA:s tre största importländer: Kina, Kanada, Mexiko (2008)
USA:s export till Sverige: 33,7 miljarder SEK 2008
Sveriges export till USA: 78,7 miljarder SEK 2008

Huvudstad: Washington D.C. • Officiellt språk: Engelska • Valuta: Dollar (USD)
Folkmängd: 307,2 miljoner 2009 (3:e plats i världen) • Tidszon: UTC-5 till UTC-10
Landskod: US • Landsnummer: 1



Grönare på andra sidan Atlanten

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: ERICKN

Den amerikanska marknaden för miljöteknik omsätter 60 miljarder dollar varje år. Det gör den till världens största.

– Det finns definitivt attraktiva investeringsmöjligheter i USA för svenska cleantechföretag, säger Johan Kaijser, som ansvarar för greentechfrågor på Svenska Handelskammaren i New York.

Enligt Johan Kaijser har många miljöteknikföretag behov av att adressera större marknader – Sverige räcker inte till. I USA får de en bättre exponering mot internationella strategiska partners och är på plats där det händer.

– Företagen har mycket att vinna på att mäta sig med de bästa och många av de bästa finns i USA, säger Johan.

Svenska företag har gott rykte på den amerikanska marknaden. Man vet att många globala företag härstammar från Sverige, att vi är duktiga på teknik och systemlösningar och att vi är miljömedvetna. Vi var till exempel tidigt ute med att återvinna avfall och har lyckats öka vår BNP samtidigt som vi minskat våra koldioxidutsläpp.

När det kommer till en enskild affär är det dock inte så viktigt om den tekniska

lösningen är svensk eller exempelvis spansk. Man väljer den bästa. Vi ska inte tro att svenska företag är ensamma om att erbjuda bra lösningar, menar Johan Kaijser. Inom vissa områden ligger vi i framkant, till exempel vattenrening, avfallshantering och energiefektivisering. Sedan finns det andra områden, som solceller, där vi inte är lika framstående.

Politiska initiativ har bidragit till att lyfta fram miljöfrågorna i USA. I januari 2009 antogs the American Recovery and Reinvestment Act, som med sina 80 miljarder dollar är den största satsningen på ren energi i landets historia. Men Johan Kaijser höjer ett varnande finger.

– Det gjordes stort nummer av American Recovery and Reinvestment Act i början, men den typen av pengar är ofta tidskrävande och kostsamma att komma åt. Det krävs ofta en motprestation, till exempel att man ska sysselsätta en viss mängd människor, som

kan vara svår att leva upp till för ett litet svenskt miljöteknikföretag. Bygg inte en etablering på stimulanspengar. Se till att du har en affärsmodell som håller – sedan kan du se eventuella möjligheter till statlig finansiering som en bonus.

Men att den amerikanska staten satsar har ändå en positiv inverkan. Inte minst drar det med sig ytterligare privat kapital. □

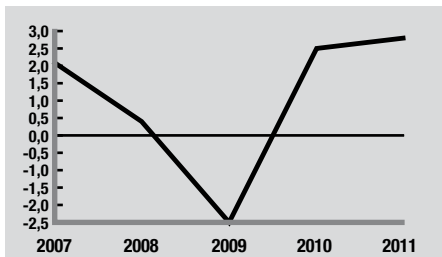
VISSTE DU ATT...

- ... den amerikanska marknaden för avfallshantering är mycket stor och uppskattas ha en årlig omsättning motsvarande 200 miljarder USD. Återvinningsindustrin förväntas fortsätta öka på grund av stigande kostnader för deponi av sopor.
- ... bioenergi är USA:s näst största förnybara energikälla efter vattenkraft. Även om den bara utgör 3,4 % av den totala konsumtionen är detta en mycket stor marknad.
- ... USA har ungefär 16 000 vatten- och vattenreningsverk. Många är i dålig kondition på grund av bristfälliga underhåll och investeringar. För nya teknologier finns det goda möjligheter.
- ... än så länge är det mest större företag som exporterar miljöteknik till USA. ITT Flygt, Skanska och Weda Vatten är några exempel.

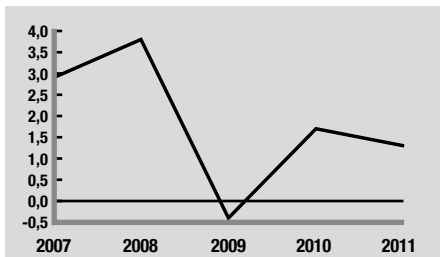
KÄLLA: CLEANTECH PORTAL, EXPORTRÅDET



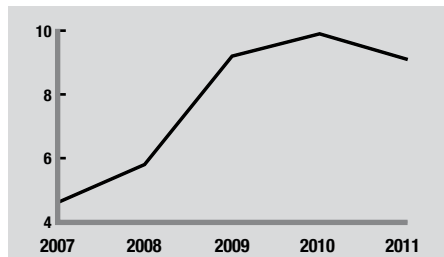
BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



INFLATION inkl prognos (%)



ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)



KÄLLA: OECD ECONOMIC OUTLOOK



Svenska företag har en ingång i San Diego och Silicon Valley

För nystartade högteknologiska företag är framgången till 90 procent beroende av att ha ett bra nätverk. Det menar Tomas Hagenfeldt, som hjälper svenska företag att hitta rätt kontakter i San Diego och Silicon Valley.

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: ARTIFAN

Verksamheten som Tomas driver heter Acceleratus och fungerar som en förlängd arm för Innovationsbron, Vinnova och den svenska företagsinkubatorn Lead. Svenska högteknologiska företag kan sitta i San Diego i några månader, testa sin affärsmodell och skaffa sig beslutsunderlag för hur de ska gå vidare med sin USA-satsning. Lokalerna är belägna i området Sorrento Valley, med en stor koncentration av högteknologiska företag.

Tomas kommer närmast från inkubatorn Lead och upplevde där att det fanns ett stort behov hos de nya högteknologiföretagen av att komma ut på andra marknader. Idén föddes att skapa en fortsättning på inkubatorverksamheten där man kunde hjälpa företag ut i ett internationellt sammanhang.

– Vi valde San Diego eftersom den industriella infrastrukturen är väldigt lik den i Sverige, säger Tomas Hagenfeldt. Här finns världens kanske största kluster inom bioteknik och de är väldigt stora inom trådlös teknik och försvarsindustri, områden där vi i Sverige är duktiga. I San Diego finns också ett antal människor, både svenskar och amerikaner, som är intresserade av att stötta den här typen av verksamhet som mentorer eller coacher.

Positiv inställning

Acceleratus startade hösten 2009 och det första företaget som flyttade in var SP Devices. Deras verksamhet är baserad på forskningsresultat från Linköpings universitet som innebär att de förbättrar kapaciteten hos A/D-omvandlare som omvandlar analoga signaler till digitala ettor och nollor i många elektronikprodukter. Det går bra för dem och de har nyligen utökat bemanningen i San Diego till två personer. Tomas hjälper dem bland annat att ordna möten med presumtiva kunder och partners.

– En stor skillnad mot i Sverige är att här är man mycket mer positivt inställd till hightech och nystartade bolag. Det är betydligt lättare att få träffa människor och bygga ett kontaktnät.



SAN DIEGO

SAN DIEGO I KALIFORNIEN är USA:s sjunde största stad, med 1,25 miljoner invånare.

Regionen har en stark profil inom mikroelektronik, medikinteknik, bioteknik och försvarsindustri.

Det är nära till Silicon Valley, där de världsledande företagen inom mjukvaruindustrin finns.

En vanlig fråga som dyker upp är den om finansiering. Det man ska komma ihåg, menar Tomas, är att en amerikansk investerare ofta kräver att all IP och alla andra tillgångar hamnar på den amerikanska sidan och att ledningen sitter i USA. Det är ett stort beslut. Bäst är att hitta finansiering i Sverige först och sedan eventuellt komplettera med amerikanska pengar.

Tomas råd till den som är nyfiken på USA och San Diego är enkelt: prova.

– Kom och sätt er här i två eller tre månader, så att ni får känna hur marknaden fungerar på riktigt. Man lär sig otroligt mycket av att komma hit – jag tror inte att någon som provat kommer hem och är besviken! □



NU ÖKAR EXPORTEN IGEN

ENLIGT SENASTE EXPORTCHEFSINDEX ÄR BÅDE STORA OCH SMÅ FÖRETAG OPTIMISTISKA INFÖR FRAMTIDEN OCH TROR PÅ ÖKAD EXPORT. INDEXET VISAR DET STARKASTE VÄRDET SEDAN DEN FÖRSTA MÄTNINGEN FJÄRDE KVARTALET 2007.

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: COREPICS OCH EXPORTRÅDET



Mauro Gozzo

– **Det är starka siffror** och en tydlig signal att återhämtningen är igång. Men vi går från en väldigt låg nivå, så det är en lång väg tillbaka, säger Mauro Gozzo, Exportrådets chefsekonom och projektledare för undersökningen.

Exportchefsindex är Exportrådets sätt att ta temperaturen på den svenska exporten genom intervjuer med över 200 exportföretag fyra gånger om året.

Vid mätningen i februari förväntade sig 69 procent av företagen en förstärkt marknadsefterfrågan det närmaste

kvartalet. Bara 2 procent förutsåg en försämring. Asien var den region som stod för den starkaste positiva signalen. På andra plats kom Central- och Östeuropa. Men många såg också förstärkningar i Västeuropa, Nordamerika och Sydamerika. Mellanöstern och Afrika låg på ett lägre indexvärde, men det var väldigt få som trodde på försämringar där.

45 procent av företagen trodde på förbättrade marginaler, vilket är det starkaste utfallet i undersökningens historia. Mest optimistiska var storföretagen. Bland de små och medelstora företagen var det bara 29 procent som trodde att deras marginaler skulle förbättras.

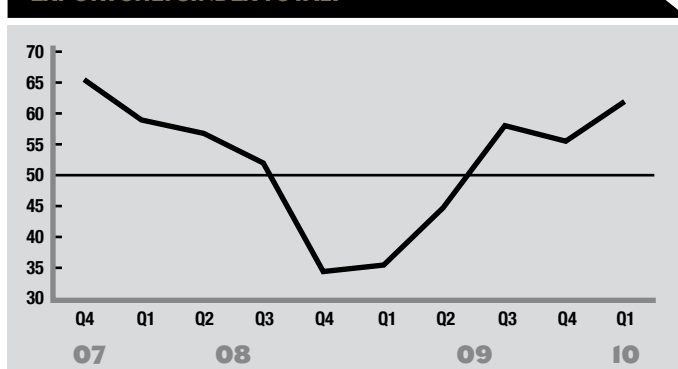
En markant övervikt bland företagen förväntade sig en ökad exportförsäljning det närmaste kvartalet. Det gällde både stora och små företag. Övervikten var dock större när det gällde marknadsefterfrågan

än den egna försäljningen. Företagen räknade alltså inte med att själva fullt ut hänga med i den efterfrågeökning de såg framför sig.

Resultaten signalerar att exporten kommer att förstärkas. Uppgången är markant från den förra mätningen. Fortsatt svaga orderstockar drar dock ner utfallet.

Exportchefsindex baseras på intervjuer med exportcheferna i alla Sveriges större företag och ett slumpmässigt urval av de små och medelstora exportföretagen. □

EXPORTCHEFSINDEX TOTALT



SENASTE EXPORTCHEFSINDEX HITTAR DU I VARJE NUMMER AV GLOBAL UTSIKT.

Vi är och förblir banken
bara i Bergslagen



KOPPARBERG

STORA

NORA

LINDBERGA

FRÖVI

FELLINGSBRÖ

Bergslagens Sparbank har all verksamhet i Bergslagen. Här finns medarbetarna, ledningen, styrelsen och allt kapital.

Den lokala förankringen är en av bankens viktigaste hörnstenar. Tillsammans med storbankens alla tjänster erbjuder vi också den lilla bankens personligare service.

Bergslagens Sparbank

www.bergslagenssparbank.se



Tradition and Innovation

Suzuki Garphyttan is proud of nearly 100 years as the leading supplier of advanced spring wire for valve springs to the automobile industry. Thanks to this and our capacity to continuously develop and improve our products to fit the increasing demands set by our customers, we have succeeded in retaining our strong position. The combination of tradition and innovation is the foundation of our continued market-leading position. This is what we strive to uphold, every day.

Suzuki Garphyttan AB
SE-719 80 Garphyttan
019 - 29 51 00
www.suzuki-garphyttan.com



Suzuki Garphyttan

Nu kan ALMI finansiera fler och större företag

ALMI har fått större resurser. Nu kan vi finansiera även större företag som har ett större kapitalbehov. Syftet är att företag med potential ska få möjlighet att överbygga de svårigheter som rådande konjunktur och oro på de finansiella marknaderna orsakar.
Läs mer på almi.se

ALMI finansierar små och medelstora företag med upp till 250 anställda.

ALMI
FÖRETAGSPARTNER
Västmanland

TYSKLAND



Tysklands tre största exportländer: Frankrike, USA, Storbritannien (2008)
Tysklands tre största importländer: Nederländerna, Frankrike, Belgien (2008)
Tysklands export till Sverige: 190,9 miljarder SEK 2008
Sveriges export till Tyskland: 123,9 miljarder SEK 2008

Huvudstad: Berlin • Officiellt språk: Tyska • Valuta: Euro (EUR)
Folkmängd: 82,3 miljoner 2009 (15:e plats i världen) • Tidszon: CET (UTC+1)
Landskod: DE • Landsnummer: 49



Svenskheter säljer i Tyskland

Tyskar älskar Sverige och köper gärna svenska produkter. De kan till och med tänka sig att betala upp till 50 procent mer för en produkt som marknadsförs som svensk. Det framgår av studien "Swedishness sells", som genomförts av företaget Mandel Consulting och universitetet i Jena.

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: ALEXEI NOVIKOV

Matthias Assmann är grundare av Mandel Consulting och står bakom den tyska varumärkespositioneringen av bland annat Hästens och Lundhags. Han säger att tyskarnas Sverigebild formas av två saker. Dels det man ser på tv (till exempel Astrid Lindgrens berättelser och den populära tv-serien Inga Lindström, som spelas in i Sverige), dels Ikeas och andra stora företags marknadsföring. Ikea är en viktig ambassadör för Sverige och har tillsammans med andra stora företag bidragit mycket till Sverigebild genom att skapa förtroende för svenska produkter.

– Sverige förknippas med orörd natur och betraktas som lite exotiskt, säger Matthias. Det har stor betydelse när det gäller försäljningen av till exempel friluftskläder och utrustning. Både konsumenter och distributörer är positivt inställda till svenska varumärken.



Vacker, orörd natur och möjligheter till friluftsliv är starkt förknippade med det svenska varumärket i Tyskland.

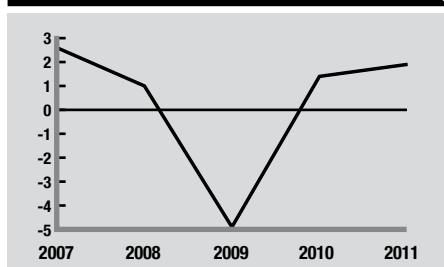
Svenska företag kan därför tjäna på att kommunicera varumärkets härkomst och använda traditionellt svenska kännetecken när de marknadsför sina produkter i Tyskland. Men för vissa produkter betyder svenskheten mer än för andra. Produkter för barn, mode, friluftsliv, sport, möbler och inredning vinner på att marknadsföras som svenska, medan det svenska ursprunget spelar mindre roll när det gäller godis, elektronik, parfym och smycken.

De sistnämnda förknippas inte med Sverige i lika hög grad.

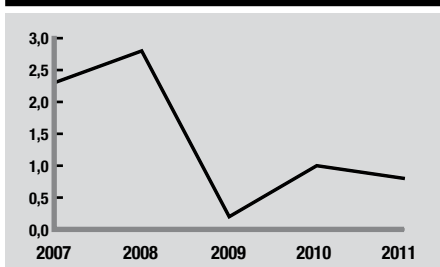
Matthias kan inte se något hot mot den positiva Sverigebild i Tyskland under de närmaste åren.

– Bilden är väldigt stark och djupt förankrad. Men det är viktigt att svenska företag vågar ta för sig. Vi får ibland uppmana våra kunder att inte vara så blygsamma: ni är bra, era produkter är bra och det måste ni tala om! □

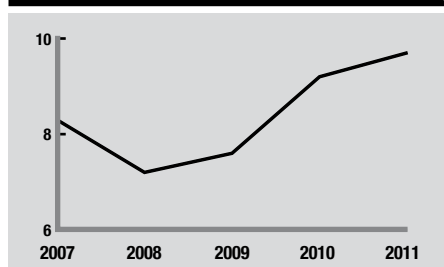
BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



INFLATION inkl prognos (%)



ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)



KÄLLA: OECD ECONOMIC OUTLOOK



Spännande,
lockande, kittlande,
lovande, lysande.

Framtiden är snart
i dina händer.

Ingen vet något om framtiden. Det enda vi är säkra på är att den kommer att analyseras, beskrivas, marknadsföras, kritiseras och hyllas på papper som kommer från Holmen Paper. I dagstidningar, fackpress och böcker. I magasin, tidskrifter och reklamblad.

Vår erfarenhet och starka vilja att våga tänka nytt ger oss kraften att fortsätta driva utvecklingen, bland annat mot bättre och miljövänligare papper. Läs mer om det och allt annat i morgondagens tidning. Där finns framtiden redan på papper.

www.holmenpaper.com

HOLMEN



NYTTAN MED REVISION

Vad möjliggör värdetillväxt i ditt företag? Vad ger trygghet i organisationen, skapar förtroende på marknaden och gör att du kan lyfta över mängden? Jo, det är precis den nytta revisionen kan göra. Vill du veta mer? Kontakta Sveriges ledande revisionsbyrå på 0771-REVISION.

pwc.com/se/visionsbyran

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

Maskiner och Reservdelar

Vi säljer och hyr ut tryckluftsdrivna och hydrauliska maskiner. I vårt sortiment har vi också gruvlampor, tändapparater, reservdelar, borrar med mera till dig som jobbar inom gruv-, bygg- och stenindustrin.

Vi utför även reparationer på Era maskiner.



Saxdalsvägen 2 • Blötberget • 771 65 Ludvika
Tel kontor 0240-374 95 • Tel lager 0240-370 01
Fax 0240-376 58 • Mobil 070-744 56 66, 070-637 36 29
E-post info@gruvteknik.com • www.gruvteknik.com



LEAF är det marknadsledande företaget inom sockerkonfektyr i Skandinavien. Bland våra produkter märks starka varumärken som Läkerol, Malaco och Ahlgrens bilar.

LEAF är en del av det internationella sockerkonfektyrföretaget LEAF International som ägs av Nordic Capital och CVC Capital Partners.

Vill du veta mer - välkommen in på www.leafsweden.se!



...och vilka banker satsar riktigt stort på vårt sörmåndska näringsliv för att det ska få den rätta knuffen uppåt?

Bara Sparbanken.

Till skillnad från andra banker i Sörmland är vi en sparbank. En lokal bank vars främsta uppgift är att arbeta för sörmlänningarnas och bygdens bästa. Alltid.

Sörmlands Sparbank

GER MER ÄN BANKEN BANKEN



0771-350 350 - sormlandssparbank.se
FLEN KATRINEHOLM MALMKÖPING NYKÖPING OXELÖSUND VINGÅKER



Tullverket

Utöka din tullkompetens

Upplever du att tullfrågor är komplicerade och vill lära dig mer? Vi håller utbildningar på flera orter i landet för dig som arbetar med internationell handel.

Vi kan erbjuda allt från kostnadsfria informationsträffar till kurser i många olika ämnen med varierad svårighetsgrad. Du kanske vill ha ett kursinnehåll som är anpassat efter ditt företags behov? Då hjälper vi dig att komponera en passande kurs.

Besök tullverket.se och titta vad vi har att erbjuda. Om det dyker upp funderingar kring någon kurs eller informationsträff är du välkommen att ringa 0771-520 520, så får du hjälp av vår kursadministratör.





FOTO: LAMM

Tysk ekonomi stabiliseras

Enligt Volker Treier, chefsekonom på Tyska Industri- och Handelskammaren, håller det ekonomiska läget i Tyskland på att stabiliseras. Det skriver Tysk-svenska Handelskammaren på sin hemsida.

Tysklands BNP sjönk 2009 med 5 procentenheter, vilket är en rekordnedgång. Även exporten och importen sjönk med 14,7 respektive 8,9 procent, enligt den senaste konjunkturrapporten från den tyska statistikbyrån Destatis. Trots det är Volker Treier optimistisk. Nedgången bromsade in under andra halvåret 2009 och nu pekar kurvorna uppåt.



FOTO: KINNARPS

Kinnarps genomför storköp i Tyskland

Kinnarps köper tyska Samas som har en ledande position på den tyska marknaden. Genom köpet blir Kinnarps en av Europas starkaste inredningsleverantörer.

– Köpet av Samas ger en stark position i Tyskland som är Europas största marknad för kontorsinredning, säger Henry Jarlsson, koncernchef för Kinnarps.

Med Samas följer två produktionsenheter, lokalt anpassade produkter, ett antal starka varumärken och en kraftfull säljorganisation. Kinnarps får därmed en mycket stark närvaro i Tyskland som är en förutsättning för att lyckas på den tyska marknaden.

Bombardiers miljardorder gynnar Västerås

Bombardier Transportation kommer att leverera ytterligare 48 Talent 2-tåg till Deutsche Bahn (DB). Med denna order har DB totalt beställt 176 tåg till ett sammanlagt värde av cirka 200 miljoner euro. Drivutrustningen tillverkas av Bombardier i Västerås. Tågen kommer att börja tas i drift från och med december 2011 och trafikera nätverket Berlin-Brandenburg, samt sträckan till och från Berlins nya flygplats Berlin Brandenburg International.

Miris sluter avtal med tysk distributör

Uppsalaföretaget Miris har undertecknat ett avtal med en tysk distributör för distribution av analysinstrument avsedda för både ko- och bröstmjölk. Distributionsavtalet täcker Tyskland, Österrike och Schweiz. Miris har under de senaste månaderna arbetat intensivt med att bygga upp ett nätverk av välrenommerade distributörer för att nå ut på marknaden.

STAHLWILLE VÄLJER AFFÄRSSYSTEM FRÅN IFS

IFS har valts ut som leverantör av koncernövergripande affärssystem till tyska Stahlwille, en av Europas ledande verktygstillverkare. Kontraktet är värt över 10 miljoner kronor. Implementationen kommer att ske i två faser och förväntas vara genomförd den 31 december 2011.

REKORDSTOR ÖLEXPORT TILL TYSKLAND CÅR TILLBAKA TILL SVERIGE

Under 2009 sålde svenska bryggerier 50 miljoner liter öl och cider till Tyskland, vilket är rekord. På två år har ölförsäljningen ökat med 25 procent till 37,9 miljoner liter. Dock går en mycket stor del tillbaka till Sverige i form av egen införsel, uppger branschorganisationen Sveriges Bryggerier.

En svensk 50-centiliter öl i burk kostar runt 4,50 kronor i gränshandeln jämfört med cirka 12 kronor på Systembolaget.



TACK VARE SKROTNINGSPREMIER OCH STATLIGA INSATSER HAR DEN TYSKA FORDONSINDUSTRIEN KLARAT LÅGKONJUNKTUREN FÖRHÅLLANDEVIS BRA. NU INVESTERAR DE STORA FÖRETAGEN INFÖR FRAMTIDEN OCH TYSKA BILINDUSTRIFÖRBUNDET HOPPAS PÅ ETT LYFT FÖR EXPORTEN.

Investeringar och omstruktureringar väntar tyska bilindustrin

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: HUGUETTE ROE

Tyskland är ett av de största biltillverkande länderna i världen och också ett av dem som är mest beroende av sin bilindustri. De dominerande företagen inom den tyska bilindustrin är Volkswagen och Audi (båda ägda av Volkswagen AG som i sin tur ägs av Porsche Holding), BMW, Daimler, Porsche och GM-ägda Opel.

Skrotningspremie stärkte nybilsförsäljning

Under 2009, då bilförsäljningen gick dåligt i de flesta länder i Europa, var Tyskland det stora undantaget. Huvudorsaken var den skrotningspremie på 2 500 euro som infördes i februari och gällde året ut. Premien, som betalades ut till alla som skrotade en minst nio år gammal

"VDA LYFTER OCKSÅ FRAM TYSKLAND SOM EN FÖREGÅNGARE NÄR DET GÄLLER ATT REDUCERA KOLDIOXIDUTSLÄPPEN FRÅN BILAR"

bil, satte rejäl fart på efterfrågan. Försäljningen av nya bilar i Tyskland steg 2009 med 23 procent – den största ökningen i Västeuropa.

Frågan är vad som händer nu, när skrotningspremien är borta. I januari minskade den inhemska bilförsäljningen med 16 procent jämfört med samma period förra året. Samtidigt började dock efter-

frågan från andra länder att återhämta sig i slutet av 2009 och det tyska bilindustriförbundet VDA räknar med att den ökade exporten ska kompensera den minskade efterfrågan på hemmamarknaden. Tack vare en förbättrad exportsituation producerades 362 700 passagerarbilar vid tyska fabriker under januari – en ökning med 17 procent.

Investeringar i forskning och utveckling

Enligt Matthias Wissmann, ordförande för VDA, går den tyska bilindustrin in i 2010 med tillförsikt.

– Krisåret 2009 gick industrin bättre än sina konkurrenter och ökade sina marknadsandelar på stora tillväxtmarknader. Vi var den enda större sektorn i tysk industri som ökade sina investeringar i forskning och utveckling, med över 4 procent till nästan 21 miljarder euro, sade han vid VDA:s nyårsmottagning i Berlin.

Slopandet av skrotningspremien behöver inte nödvändigtvis ha så stor effekt på försäljningen av just tyska bilar. Det menar Hans-Joerg Haenggi, chef för Saab i Tyskland.

– Skrotningspremien ledde till ökade volymer förra året, nu går vi tillbaka till en mer normal nivå. De som vann på skrotningspremien var framför allt små, billiga bilar från Japan, Kina och Korea och de tyska volymmärkena Volkswagen och Opel. För de tyska premiumtillverkarna betyder inte avskaffandet så mycket för produktionsnivån.

Opel omstrukturerar

Hans-Joerg Haenggi tror inte att det blir några större nedskärningar



Med en premie på 2 500 euro fick regeringen tyskarna att valfärda till skroten med sina gamla bilar och köpa nya istället. Försäljningen av nya bilar steg med 23 procent i Tyskland under 2009.

inom den tyska bilindustrin i närtid. Med ett stort undantag: Opel. Efter många turer bestämde sig GM i slutet av förra året för att behålla Opel. Nu väntar betydande omstruktureringar.

I februari i år presenterade Opel en femårsplan för verksamheten. Den innehåller lansering av flera nya bilmodeller och investeringar på 11 miljarder euro fram till 2014. Samtidigt planerar Opel att minska antalet anställda med 8.300 personer. I dag arbetar ungefär 50.000 personer inom företaget. Planen förutsätter också statligt stöd i form av lån eller lånegarantier. Målet är att Opel ska nå break-even 2011 och visa vinst 2012.

Opel är inte ensamma om att satsa. Volkswagen aviserade i november förra året att de planerar att investera 19,9 miljarder euro i verksamheten under tre år, varav hälften i Tyskland.

Minska bränsleförbrukningen

VDA lyfter också fram Tyskland som en föregångare när det gäller att reducera koldioxidutsläppen från bilar. Till exempel har den tyska bilindustrin sänkt medelförbrukningen av bränsle med mer än en fjärdedel sedan 1990. I dag kommer en ny bil från en tysk tillverkare i genomsnitt 15 kilometer på en liter bränsle, vilket är två tredjedelar längre än 1970.

Hans-Joerg Haenggi efterlyser tydligare riktlinjer från den tyska regeringen när det gäller miljöbilar.

– Vad vill de satsa på? Elektriska bilar? Hybridbilar? Som det är nu investerar tillverkarna i olika teknologier och alla väntar på att regeringen ska sätta ner foten.

I framtiden tror Hans-Joerg Haenggi att vi kommer att få se fler små premiumbilar med lägre bränsleförbrukning.

Framtid för Saab

All osäkerhet kring Saabs framtid har slagit hårt mot försäljningen i Tyskland.

– Det har funnits mycket tvekan kring att köpa en Saab, säger Hans-Joerg Haenggi. Nu gäller det att övertyga folk om att vi har en framtid. Jag tror att vi kommer att se en förbättring under andra halvan av året. □

TYSK BILINDUSTRI

TOTAL FÖRSÄLJNING: 330,9 miljarder euro (2008)

FÖRSÄLJNING HEMMARKNAD: 132,7 miljarder euro (2008)

FÖRSÄLJNING EXPORT: 198,2 miljarder euro (2008)

ANTAL ANSTÄLLDA: 749 000 (2008)

VIKTIGASTE EXPORTMARKNADER: Storbritannien, USA, Italien

KÄLLA: VDA (VERBAND DER AUTOMOBILINDUSTRIE)

INDIEN



Indiens tre största exportländer: USA, Förenade Arabemiraten, Kina (2008)

Indiens tre största importländer: Kina, Saudiarabien, USA (2008)

Indiens export till Sverige: 4,8 miljarder SEK 2008

Sveriges export till Indien: 12,6 miljarder SEK 2008

Huvudstad: New Delhi • Officiellt språk: Hindi, engelska • Valuta: Rupie (INR)

Folkmängd: 1156,9 miljoner 2009 (2:a plats i världen) • Tidszon: UTC+5.30

Landskod: IN • Landsnummer: 91



En enorm marknad för rätt exportprodukter

– Den indiska marknaden är grym för många exportörer och urvalet av produkter är stort för importörer. Men lämna blåögdheten hemma, råder Per Öberg på Hub India Biz i Curgaon utanför New Delhi.

TEXT: MARIA KARLBERG

Exempel på produkter som har stor potential i Indien är konsumtionsvaror och maskiner. Många svenska produkter som skulle passa utmärkt i Indien har dock inte hittat dit ännu, säger Per.

– Tyvärr väljer många företag att först utveckla små marknader som Norge och Baltikum, trots att Indien ofta erbjuder en kombination av jungfrulig marknad och möjligheter till rejäla volymer.

Det vill han ändra på. Den före detta Karlstadbon hjälper utländska företag att etablera sig i Indien och har många tips att dela med sig av. Att engelska är affärsspråket är en fördel i affärer med Indien, men det är viktigt att komma ihåg att kulturen är mycket annorlunda.

– Undvik den vanligaste fällan: att tro att det är som att göra affärer i England eller

Europa. Den indiska affärskulturen bygger mer på relationer än fakta.

I princip är det en fördel att ta hjälp av någon när du börjar göra affärer i Indien, men eftersom affärsmän, politiker och andra tillhör olika grupperingar kan det bli helt fel om du använder en person som tillhör fel gruppering.

– Som att be en AIK:are hjälpa till att göra affärer med Djurgården, förklarar Per. Så ta aldrig hjälp av första bästa indier du råkar ha eller få kontakt med utan se till att valet är det rätta. Många indier söker svenska företag att "hjälpa" men saknar förmågan eller är bara ute efter pengar.

Det är också viktigt att veta att bara för att någon säger någonting behöver det inte vara sant. Om du frågar en butiksägare efter en produkt och får höra att "den inte finns i Indien" kan det betyda "den finns i grannbutiken men jag vill inte att han som har den butiken ska tjäna mer pengar än jag".

Per Öberg lyfter även fram möjligheterna till import från Indien. Inte bara traditionella produkter som textilier, utan också kemikalier, bildelar, IT och mycket annat. Men du måste kontrollera kvalitet och leveranstid noga.

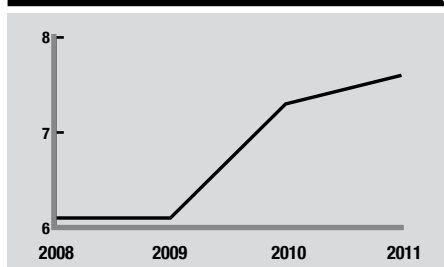
Avslutningsvis påminner han om att Indien är stort, med över 400 språk och nästan 5000 folkgrupper.

PERS RÅD OCH TIPS TILL DIG SOM RESER TILL INDIEN I AFFÄRER:

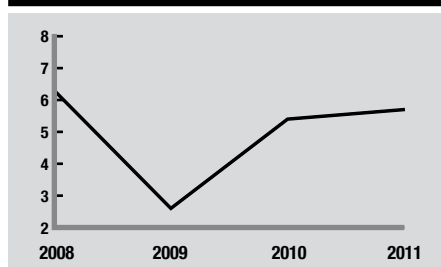
- Läs senaste lokalnyheterna – det är bra att exempelvis kunna kommentera senaste cricketmatchen. Vaccinera dig och glöm inte ordna visum i god tid.
- Vid affärsmöten handlar det om relationer. Ge gärna någon present och klä dig affärsmässigt.
- Tala om vädret, affärer och familj, men inte politik och religion (även om den du träffar gör det). Tänk på att indier oftast inte svarar ett tydligt nej på en affärsfråga utan lindar in ett nej i olika undvikande svar.
- Hälften av alla indier är vegetarianer. Och ickevegetariskt är oftast kyckling, ibland fisk eller fårkött (inte nöt eller fläsk på grund av de största religionerna). I Indien intar du bara väl tillagad mat, frukter du skalat själv och drycker som är varma eller kommer från flaskor du själv öppnat – allt för att undvika magsjuka.

– Ska du marknadsföra i Indien, tänk på att indiska företag normalt bara täcker en eller några regioner på ett bra sätt, inte hela landet. På samma vis som få klarar av hela EU, klarar få av hela Indien. □

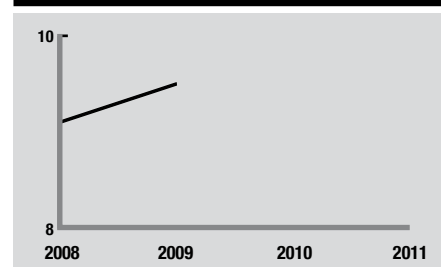
BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



INFLATION inkl prognos (%)



ARBETSLÖSHET uppskattning (%)





Positivt för svenska företag i Indien

Svenska företag i Indien ser positivt på framtiden och betraktar Indien som en marknad med stor potential. Det visar en undersökning som Exportrådet, Svenska Handelskammaren och Sveriges ambassad gjorde i slutet av 2009. Drygt 60 företag inom olika branscher deltog, det vill säga knappt hälften av de svenska företag som är etablerade på den indiska marknaden.

Den ekonomiska krisen har slagit mindre hårt mot Indien än mot övriga marknader. 90 procent av företagen planerar att utöka sin verksamhet i landet de närmaste tre åren och inget av de företag som deltog i undersökningen räknar med att minska eller lägga när verksamheten. En majoritet tror också att de kommer att prestera bra eller mycket bra i Indien de närmaste tre åren.



FOTO: MATT TROMMER



Indien har lagt i en högre växel

Den indiska ekonomin har hämtat sig snabbt efter krisen och återfår nu sin höga utvecklingstakt, skriver Swedbank i sin senaste Indienanalys från januari i år. En anledning till detta är att Indien inte är så beroende av sin export (exporten svarar för 20 procent av BNP). Swedbank bedömer att BNP kommer att växa med 7 procent 2010 och 7,5 procent 2011. Risker som finns är stigande konsumentpriser och ett stort budgetunderskott kring 10 procent av BNP.

Swedbank noterar också att det krävs reformer för att minska byråkrati och korruption. Indien behöver satsa på utbildning på alla nivåer, avreglera arbetsmarknaden och förbättra social standard, energiförsörjning och infrastruktur. Landet måste också acceptera utländska majoriteter i detaljhandeln – sommaren 2009 gav Ikea upp efter att ha påtvingats en minoritetsandel på 49 procent.

Den starka tillväxten skapar allt större möjligheter för svenska företag. Inte minst inom "Indovation" – uppfinningar som riktar sig till en mindre penningstark del av befolkningen.

Prevas öppnar kontor i Bangalore

Under första halvåret 2010 öppnar IT-företaget Prevas ett nytt kontor i Bangalore i Indien. Målet är att öka försäljningen på en internationell marknad och säkra tillgången till välutbildade medarbetare samtidigt som kostnaderna sänks. Lokalt baserade samarbetspartners kommer att hjälpa till med rekrytering av nya medarbetare. Från start kommer kontoret i Bangalore att ha ett tiotal anställda, men målet är att på tre års sikt vara fler än 50 medarbetare i Indien.

Prevas kommer även att öppna kontor i Dubai första halvåret 2010.

Rekordvolymerna för Höganäs i Indien

Försäljningsvolymerna på den indiska marknaden var de högsta någonsin för Höganäs under fjärde kvartalet 2009. Över huvud taget utvecklades marknaderna i Asien starkt. Efterfrågesituationen inför 2010 är dock fortfarande osäker. Koncernen har därför fortsatt starkt fokus på kostnader och kassaflöde och satsar också mycket på forskning och utveckling, till exempel genom nya prototypcentret Power of Powder Centre i Höganäs som invigdes i oktober.

BILATERALT SAMARBETE INOM MILJÖ OCH FÖRSVAR

I november undertecknade Indien och Sverige ett Memorandum of Understanding inom miljö och ett inom försvarsområdet. Dokumenten är ett steg på vägen mot ett fördjupat bilateralt samarbete inom dessa områden.

SP SAMARBETAR MED INDISKA FORDONSFORSKARE

Den indiska fordonsforskningsorganisationen Automotive Research Association of India har undertecknat en avsiktsförklaring med SP Sveriges Tekniska Forskningsinstitut. De kommer att samarbeta inom brandsäkerhet, riskanalyser, elsäkerhet samt el- och hybridteknik.

– Den indiska fordonsindustrin expanderar i raketfart. Tack vare avtalet kan landet dra nytta av vårt breda kunnande när det gäller brandsäkerhet, riskanalyser och FoU. Vi får samtidigt en bra möjlighet att växa och göra affärer på en spännande marknad, säger Zeljko Ladestam, försäljningschef på SP.



Vid sidan av den egna verksamheten har Kappahl också engagerat sig i utvecklingen av entreprenörskap i Indiens fattiga byar genom stöd till Hungerprojektet, som drivs av en global stiftelse. Landschef Kaisa Mattson och Hungerprojektets investerargrupp besöker en by i Uttarchand.

DEN INDISKA TEXTILINDUSTRIN ÄR VÄRLDENS NÄST STÖRSTA EFTER KINAS OCH DEN SVENSKA IMPORTEN AV KLÄDER FRÅN INDIEN HAR ÖKAT DE SENASTE ÅREN. KAISA MATTSON, LANDSCHEF FÖR KAPPAHL I INDIEN, BERÄTTAR OM SINA ERFARENHETER.

Kappahl hittar rätt look i Indien

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: KAPPAHL

Enligt facktidningen *Habit* sjönk den svenska kläimporten från de flesta större importländer under 2008, men ökade från Indien, liksom den gjort de senaste åren.

Vilka är Indiens fördelar som produktionsland för kläder och textilier?

– Att importen ökade under recessionen kan jag tänka mig berodde på att prisbilden var fördelaktig. Rupien stod lågt i jämförelse med US-dollar. Generellt kan man säga att modet de senaste åren har varit lite bohemiskt med lösa, tunna bomullstyger och mycket detaljer och broderier, sådant som indierna är duktiga på. Det är en av anledningarna till att Kappahl finns i Indien. Prisbilden påverkar förstås också, liksom att vi har utvecklat samarbeten med bra leverantörer här.

När startade Kappahls verksamhet i Indien och hur är den organiserad?

– Kappahl har länge köpt kläder från Indien. Vårt första produktionskontor grundades 1994 i New Delhi och 1997 öppnade ytterligare ett i Tirupur i södra delen av landet.

– Vi är ett tjugotal personer som jobbar på produktionskontoren. Allting utvecklas och designas i Sverige – vår uppgift är att övervaka själva produktionen, kvaliteten och att uppförandekoden följs.

Hur många indiska leverantörer har ni i dag?

– Vi har kring tjugo leverantörer. Vissa av dem har flera produktionsenheter.

Hur är kvalitetsmedvetenheten hos leverantörerna?

– När det gäller de inhemska produkterna är kvalitetsstandarden varierande. Det innebär att vi måste komma in och beskriva den kvalitetsnivå vi förväntar oss, tillhandahålla ritningar, tala om exakt vilka kemikalier som får användas och så vidare. Vi har egna kvalitetskontrollanter som är ute på fabrikena och kontrollerar produktion och leverans. På varje kontor har vi även en produktionstekniker som till exempel övervakar att mönster följs på rätt sätt.

Kan du berätta lite om er uppförandekod och de krav ni ställer på era leverantörer?

– Vi deltar i Business Social Compliance Initiative, BSCI. Det är ett internationellt företagssamarbete som har tagit fram en kod och ett system för uppföljning. Koden täcker områden som arbetsmiljö, hälsa och säkerhet, barnarbete, löner och arbetstider.

– Vi har en egen Code of Conduct-inspektör som besöker våra leverantörer flera gånger per år. Förutom att kontrollera att de följer koden hjälper han också leverantörerna att förbättra sig. Speciellt de mindre företagen behöver mycket stöd. Vi försöker få dem att gradvis bygga upp egna system för miljöhänsyn och socialt ansvarstagande.

– Just nu är det mycket fokus på vattenrening, som är en högaktuell fråga i Indien. I Tirupur har det kommit nya bestämmelser: vattnet ska inte bara renas utan också återvinnas. Jag tycker det är bra att myndigheterna har blivit strängare, det är tungt och svårt för inköparna att ensamma driva sådana här frågor.

Hur tycker du att den indiska affärskulturen skiljer sig från den svenska?

– Indien är väldigt vänliga, flexibla och vana att göra affärer. Men det är viktigt att följa upp allting noga och verifiera att tygerna verkligen är på plats och arbetarna finns där. Inget görs per automatik, om du inte visar intresse och ställer frågor tolkar de det som att det inte var så viktigt.

– Å ena sidan måste du vara flexibel och ha tålamod. Å andra sidan är det viktigt att ställa tydliga krav på vad du vill ha. Det är en balansgång för en nordbo som är van vid att allt är standardiserat och rakt på sak. Här gäller andra regler.

Har du stött på några särskilda utmaningar eller svårigheter?

– Det finns problem med infrastrukturen och allt som har att göra med myndigheter är extremt byråkratiskt. Man måste ha sina egna kontakter och nätverk för att få något gjort.

Har du kontakt med andra svenska företag i Indien?

– Handelskammaren här är jätteengagerad och ordnar mycket aktiviteter. Ambassaden och Exportrådet är också väldigt aktiva.

– Vi som jobbar med inköp på europeiska och amerikanska företag har en branschgrupp där vi träffas fyra gånger per år. Jag har också kontakter från mitt tidigare jobb på Ikea och med H&M:s produktionskontor när det gäller till exempel kemikalie- och miljöfrågor.



Hur ser du på Kappahls framtida verksamhet i Indien och framtiden för den indiska textilindustrin?

– Vi ser fortsatt goda möjligheter att växa i Indien. Här sker en väldigt snabb utveckling och andra industrier är kanske mer i fokus, men textilindustrin är fortfarande jättestor och viktig.

Däremot kommer kanske strukturen att ändras. I dag är det många små och medelstora företag, jag tror att det kommer att gå mot större, mer professionella enheter som kan mäta sig med till exempel Kina. Konkurrensen är väldigt hård inom textilssektorn och alla måste utvecklas för att hänga med, men Indien har en hantverkstradition och en look

som de andra inte har. Det är också få som vill placera alla sina order i ett land, man sprider dem över till exempel Kina, Indien, Bangladesh och Pakistan. □

**”VI SER FORTSATT GODA MÖJLIGHETER
ATT VÄXA I INDIEN. HÄR SKER EN
VÄLDIGT SNABB UTVECKLING”**

INDISK TEXTILINDUSTRI OCH SVENSK KLÄDIMPORT

- 6 miljoner människor arbetar i Indiens textilindustri.
- 2007-2008 uppgick den indiska klädexporten till 9,68 miljarder US-dollar.
- 2008 kom Indien på åttonde plats i den svenska klädimporttoppen med en import på 820 miljoner SEK. Importen från Indien ökade med 13,7 procent jämfört med 2007 och utgjorde 3,6 procent av den totala svenska importen.

**KÄLLOR: AEPC (APPAREL EXPORT PROMOTION COUNCIL) OCH HABITS
KARTLÄGGNING AV DEN SVENSKA MODEMARKNADEN 2008.**

NORGE



Norges tre största exportländer: Storbritannien, Tyskland, Nederländerna (2008)

Norges tre största importländer: Sverige, Tyskland, Danmark (2008)

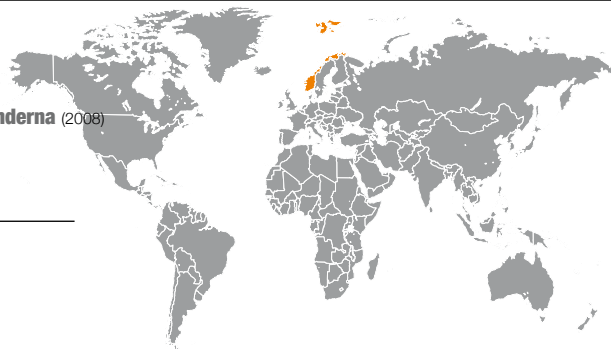
Norges export till Sverige: 97,2 miljarder SEK 2008

Sveriges export till Norge: 113,5 miljarder SEK 2008

Huvudstad: Oslo • Officiellt språk: Norska • Valuta: Krona (NOK)

Folkmängd: 4,7 miljoner 2009 (116:e plats i världen) • Tidszon: CET (UTC+1)

Landskod: NO • Landsnummer: 47



Norge är Sveriges största exportland

Norge har passerat Tyskland som Sveriges största exportmarknad. De första elva månaderna 2009 exporterade Sverige för 96,8 miljarder kronor till Norge, medan exporten till Tyskland uppgick till 93,5 miljarder.

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: BRAGIN ALEXEY

Även om det i skrivande stund saknas en månad i statistiken är förspårningen så pass stort att det är högst troligt att Norge blir Sveriges viktigaste exportland 2009.

Dessutom är den totala handeln med Norge större än vad som framgår av exportstatistiken. Gränshandeln mellan de båda länderna fortsätter att slå rekord. Den svaga svenska kronan lockar över normmännen till Sverige. Värdet av gränshandeln uppskattas till mellan 10 och 12 miljarder svenska kronor årligen.

– Som gott exempel på gränshandel kan nämnas att shoppingcentrumen i Charlottenberg och Töcksfors ökat sin omsättning med drygt 20 procent under 2009. Den totala omsättningen uppgick till hela 681 miljoner kronor och nu finns planer för både om- och



tillbyggnad, säger AnneMärtha Andréasson på Handelskammaren Värmland.

Norges BNP går om Sveriges?

En förklaring till att handeln ökar är att det går väldigt bra för Norge ekonomiskt. I januari kom en rapport där Øystein Dörum, chefsökonom på Norges största bank DNB Nor, hävdar att Norges BNP kan gå om Sveriges under 2010. Han påpekar i sin analys att Sveriges bruttonationalprodukt bara är 6 procent större än den norska, trots att svenskarna är dubbelt så många. En del av förklaringen finns i pengarna från oljan och att Sverige drabbats hårdare av finanskrisen än Norge, men Øystein Dörum menar också att normmännen

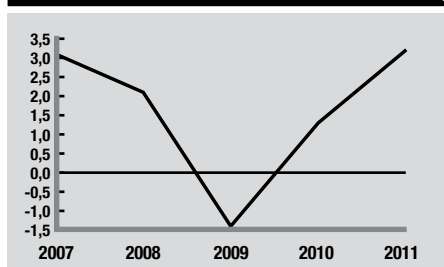
är mer effektiva än svenskarna.

– Vi jobbar vanvettigt lite och producerar väldigt mycket, säger han till den norska näringslivssajten DN.no.

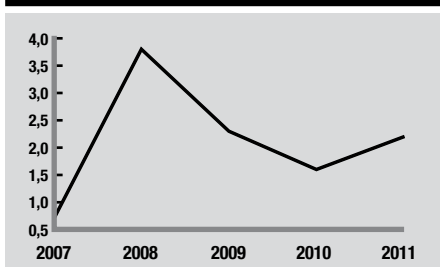
Det krävs inte mycket, enligt Øystein, för att Norge ska ta Sveriges plats i G10-gruppen med världens största ekonomier.

Även OECD stämmer in i hyllningskören. Norge är bäst i världen på ekonomi, skriver de i en rapport om den ekonomiska situationen i medlemsländerna till och med 2017. Normmännen kommer att ta sig ur finanskrisen först av alla och kan de närmaste åren se fram emot låg arbetslöshet, god tillväxt och ökande privatkonsumtion, enligt OECD:s prognos. □

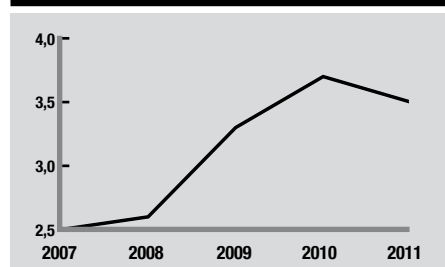
BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



INFLATION inkl prognos (%)



ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)



KÄLLA: OECD ECONOMIC OUTLOOK



En svensk konferens- anläggning mitt i Oslo



På Holmenkollen, mitt i Oslo, ligger det svenska kulturcentret och konferenshotellet Voksenåsen. Svenskarna fick anläggningen som gåva efter andra världskriget. I år firar den 50-årsjubileum.

TEXT: MARIA KARLBERG · FOTO: VOKSENÅSEN

– **Voksenåsen är en liten bit** svensk mark i Norge, med Sveriges bästa utsikt i Oslo, säger hotellets direktör Karl Einar Ellingsen.

Det var den 2 oktober 1960 som den dåvarande norske statsministern Einar Gerhardsen överlämnade nationalgåvan Voksenåsen till Sverige som tack för hjälpen under och efter andra världskriget, bland annat "svenskesuppen" till 350 000 norska skolbarn. Tanken med anläggningen var att stärka förståelsen mellan Norge och Sverige och de norsk-svenska förbindelserna. I sitt tacktal sade Sveriges statsminister Tage Erlander att Voksenåsen skulle bli ett "andligt kraftcentrum" för det kulturella samarbetet mellan de båda länderna.

I dag är Voksenåsen ett modernt kurs- och konferenshotell som ägs av svenska staten men drivs kommersiellt. Samtidigt har man ett uppdrag att arrangera programverksamhet inom många områden, med bidrag från både svenska och norska kulturdepartementet. Verksamheten ska spegla svensk och norsk kultur, lyfta fram yttrandefrihets- och demokratifrågor och ha särskild tonvikt på aktiviteter för ungdomar och invandrare. Ungefär 40 procent av besökarna vid de kulturella aktiviteterna är svenskar. Annars kommer hotell- och konferensgästerna från hela världen.

Voksenåsen har ett brett samarbete med olika partners i den svensk-norska intressesfären. I synnerhet den svenska ambassaden, men också

Norsk-svenska Handelskammaren, Föreningen Norden, Svensk-norska Samarbetsfonden och andra. Genom ömsesidigt utbyte och aktiviteter verkar de för att stärka de svenska elementen i Norge.

***"I DAG ÄR VOKSENÅSEN ETT MODERNT
KURS- OCH KONFERENSHOTELL SOM ÄGS AV
SVENSKA STATEN MEN DRIVS KOMMERIELLT"***

Jubileumsåret 2010 firas med en mängd olika aktiviteter, bland annat utställningen "New Nordic Art" som innehåller verk av tio konstnärer med invandrabakgrund från Norge, Sverige och Danmark.

– Höjdpunkten infaller den 1 oktober, själva jubileumsdagen, då både det svenska och det norska kungaparet kommer att närvara, säger Karl Einar Ellingsen. □

VOKSENÅSENS HISTORIA

- 1945** Tanken på en norsk nationalgåva till Sverige föds.
- 1955** Ett gåvobrev överlämnas till Sveriges statsminister Tage Erlander. En arkitekttävling utlyses.
- 1956** Den norsk-svenska juryn enas om ett förslag i funktisstil av arkitekterna Hans Kjell Larsen och Terje Torstensen.
- 1960** "Svenskhemmet Voksenåsen" invigs under högtidliga former.

POLEN



Polens tre största exportländer: Tyskland, Frankrike, Italien (2008)
Polens tre största importländer: Tyskland, Ryssland, Italien (2008)
Polens export till Sverige: 35,9 miljarder SEK 2008
Sveriges export till Polen: 29,9 miljarder SEK 2008

Huvudstad: Warszawa • **Officiellt språk:** Polska • **Valuta:** Zloty (PLN)
Folkmängd: 38,5 miljoner 2009 (34:e plats i världen) • **Tidszon:** CET (UTC+1)
Landskod: PL • **Landsnummer:** 48



Polsk privatisering pågår

En privatiseringsdrive är i full gång på andra sidan Östersjön. Den polska regeringen vill se hundratals statliga företag övergå i privat ägo.

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: KRZYSZTOF SLUSARCZYK

Privatiseringsprogrammet har till syfte att stärka budgetens intäktssida, men regeringen anser också att privata ägare driver företag mer effektivt än offentliga. Den uppfattningen delas av Sveriges ambassad i Warszawa, som skriver i sin senaste rapport om det ekonomiska läget i landet att "de uppenbara flaskhalsarna inom Polens ekonomi härrör sig från den stora och förhållandevis ineffektiva statligt ägda industrin, särskilt inom energisektorn, och från jordbrukssektorn". Det är främst genom de privata företagen som Polen moderniseras, menar ambassaden.

Den nuvarande privatiseringsplanen antogs i april 2008 och omfattar 802 företag inom de flesta områden, inklusive finanssektorn, energisektorn, kemisk, gruv- och oljeindustri. Syftet med planen är att snabba upp privatiseringsprocessen i landet.

Trots att den finansiella krisen satte käppar i hjulet lyckades den polska regeringen under hösten 2008 bland annat sälja 18,7 procent av det polska energiföretaget Enea till svenska Vattenfall.



– Polen är en intressant marknad för oss och i och med det här förvärvet stärker vi vår närvaro där, sade Lars G Josefsson, koncernchef för Vattenfall AB, i samband med köpet.

När polska staten hösten 2009 bjöd ut ytterligare 67 procent av aktierna i Enea till försäljning, beslöt sig dock Vattenfall för att avstå från att delta i anbudsprocessen. Under 2009 slöts emellertid 105 avtal om privatisering i Polen och intäkterna till staten uppgick totalt till närmare 7 miljarder zloty. Det var nästan tre gånger mer än motsvarande siffra för 2008, 3,5 gånger mer än 2007 och över 11 gånger mer än 2006. En av de stora händelserna 2009 var börsintroduktionen av

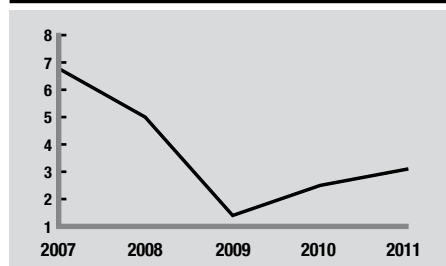
kolgruvan Lubelski Wegiel "Bogdanka", som inbringade 528 miljoner zloty.

Den mycket omtalade privatiseringen av Warszawabörsen väntas dock dröja till slutet av 2010, enligt Svensk-polska Handelskammaren. Detta för att man först vill slutföra marknadsintroduktionerna av försäkringsbolaget PZU och Polska Energia Tauron, som är det näst största kraftbolaget i Polen.

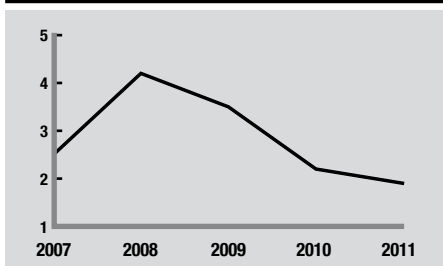
Privatiseringsplanen sträcker sig till och med 2011. När den är genomförd beräknas de totala intäkterna från privatiseringarna uppgå till 30 miljarder zloty. □

FOTNOT: 1 ZLOTY (PLN) = 2,51 SEK (JANUARI 2010).

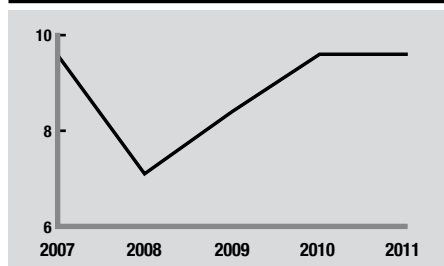
BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



INFLATION inkl prognos (%)



ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)





Polen är precis vad Husqvarna behöver

Med en ny gräsklipparfabrik i Mielec i sydöstra Polen ska Husqvarna sänka kostnader, stärka sin konkurrenskraft och komma närmare den europeiska marknaden.

TEXT: MARIA KARLBERG · FOTO: HUSQVARNA

Beslutet att bygga fabriken föregicks av ett intensivt arbete i projektform där man tittade på olika länder i Centraleuropa. Att valet föll på Polen hade flera orsaker.

– De har en väl utbyggd infrastruktur, inflationen är inte så hög och de har klarat den ekonomiska krisen bra. Framför allt har de en bra utbildningsnivå och satsar på utbildning, säger Maria Wallin, platschef för den nya fabriken.

Hon betonar att det inte bara handlar om att flytta till ett lågkostnadsland. Det måste finnas leverantörer som kan leverera rätt kvalitet och välutbildad personal att anställa. Fabriken kommer att ligga i ett område med mycket bil- och flygindustri, vilket innebär att det finns ett väl inarbetat kvalitetstänkande att bygga vidare på.

Tillverkning flyttas

Hösten 2009 aviserade Husqvarna ett antal strukturåtgärder för att sänka kostnader och stärka koncernens konkurrenskraft. Den nya fabriken är en del av den strategin. Avsikten är att tillverkningen av riders (åkbara gräsklippare) och bakåtgående gräsklippare ska flyttas från fabriken i Huskvarna respektive Höör. Fackliga förhandlingar pågår och Maria Wallin hoppas att de ska bli klara i mars.

Samtidigt är processen med ansökningshandlingar och tillstånd för den nya fabriken i full gång. Tills vidare hyr Husqvarna marken där den ska byggas. På sikt vill man äga, men det tar tid att få köpa mark i Polen. Inför rekryteringen av arbetskraft har Maria Wallin tagit hjälp av Östsvenska Handelskammaren för att få information om hur den

polska arbetsrätten fungerar och vilka regler som gäller till exempel för arbetstider.

Husqvarna har för avsikt att styra fabriken på ett svenskt sätt. En av Marias uppgifter blir att skapa en platt organisation där medarbetarna är delaktiga. Hon kommer att ta kontakt med andra svenska företag i området för att utbyta erfarenheter.

I augusti går flyttlasset för platschefen och hennes familj.

– Det är jättekul att få chansen att vara med från början och bygga upp något nytt, säger Maria Wallin, som planerar att lära sig lite polska även om de flesta polacker kan engelska.

– Jag vill åtminstone kunna inleda en konversation på polska. För mig som gäst i landet är det ett sätt att visa respekt. □

”DE HAR EN VÄL UTBYGGD INFRASTRUKTUR, INFLATIONEN ÄR INTE SÅ HÖG OCH DE HAR KLARAT DEN EKONOMISKA KRISEN BRA”

HUSQVARNA

ÄGARE: De största aktieägarna är Investor AB, Alecta, Swedbank Robur fonder och Lundbergs AB.

VD: Magnus Yngen

BILDADES: Den första Husqvarnafabriken grundades 1689 i form av en vapensmedja.

OMSÄTTNING: 32,3 miljarder kr (2008)

AFFÄRSIDÉ: Att utveckla, tillverka och sälja framför allt motor-drivna produkter för skogs-, park- och trädgårdsskötsel samt kaputrustning för byggnads- och stenindustrierna.



STORBRITANNIEN



Storbritanniens tre största exportländer: USA, Tyskland, Nederländerna (2008)
Storbritanniens tre största importländer: Tyskland, USA, Kina (2008)
Storbritanniens export till Sverige: 68,8 miljarder SEK 2008
Sveriges export till Storbritannien: 87,5 miljarder SEK 2008

Huvudstad: London • Officiellt språk: Engelska • Valuta: Pund (GBP)
Folkmängd: 61,1 miljoner 2009 (22:a plats i världen) • Tidszon: WET (UTC)
Landskod: GB • Landsnummer: 44



Vägen till England går genom Newcastle

Den dynamiska Newcastleregionen vill vara en ingång till den engelska marknaden för svenska företag. De får bland annat hjälp med kontakter, besöksprogram och kostnadsfri kontorsarbetsplats i sex månader.

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: ONE NORTH EAST

Gun-Marie Östedt-Axelsson är svensk representant för One North East, den regionala utvecklingsenheten i nordöstra England. Sedan den 1 augusti 2007 har hon hjälpt svenska företag som vill in på den engelska marknaden att hitta rätt. Nordöstra England är känt för sitt stöd till utländska företag som vill etablera sig och mer än 500 globala storföretag är redan på plats. Det gör regionen till en av de mest dynamiska inom EU.

– Nordöstra England satsar offensivt internationellt, säger Gun-Marie. När man inte är London måste man anstränga sig!

Hon menar att regionen är ett intressant alternativ till London, då den erbjuder både ett stort engagemang och lägre kostnader än i huvudstaden. När ett företag visar intresse



NORDÖSTRA ENGLAND:

Nordöstra England ligger utmed Nord-sjökusten söder om Skottland och är en av nio engelska regioner. Antalet invånare är 2,6 miljoner. Newcastle är regionens största stad.

för etablering, intervjuar hon dem om deras planer. Sedan hjälper hon dem med rätt kontakter och hennes kollegor på One North East ordnar besöksprogram. När företaget väl är på plats, kan de få en kostnadsfri kontorsplats under sex månader i European Business Centre i Newcastle.

One North East samarbetar också med tre svenska myndigheter – Vinnova, Tillväxtverket och ISA – inom projektet Seagull. Syftet med projektet är att tillväxt och nya arbetstillfällen ska skapas i både nordöstra England och Sverige.



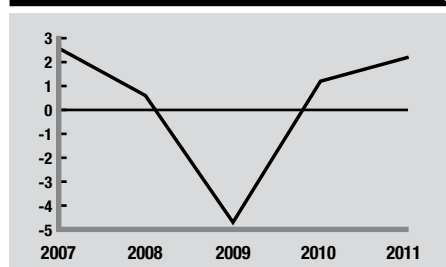
Gun-Marie Östedt-Axelsson

Många förknippar kanske Newcastle med tung industri. Staden och regionen har dock genomgått stora förändringar och präglas i dag framför allt av många små och medelstora tjänsteföretag. Här finns moderna utvecklingsmiljöer inom sektorer som förnybar energi, hälsa och bioteknik, IT och digitala media och processindustri och miljöteknik. I Newcastle finns även ett blomstrande kulturliv.

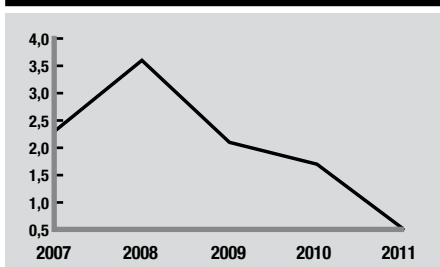
I dag är 28 svenska företag etablerade i regionen. Trelleborg, Electrolux, Haldex, Vattenfall och Studsvik är några av dem. Gun-Marie ser gärna att det blir fler.

– Vi på One North East vill göra det så enkelt som möjligt att komma igång! □

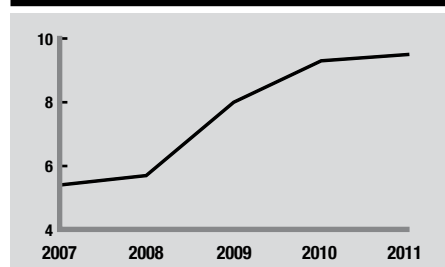
BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



INFLATION inkl prognos (%)



ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)



KÄLLA: OECD ECONOMIC OUTLOOK



Vattenfall stärker sin position i Storbritannien

Vattenfall och Scottish Power Renewables har tilldelats rättigheterna att utveckla en stor havsbaserad vindkraftspark utanför Englands östkust i Nordsjön. Parken har potential att producera hushållsel för mer än fyra miljoner hushåll årligen. Det innebär ett väsentligt bidrag till utvecklingen av förnybar el i Storbritannien.

Ett specialistteam har börjat studera de tekniska förutsättningarna i East Anglia-zonen och undersöka eventuella miljöeffekter. Scottish Power Renewables och Vattenfall hoppas kunna lämna in den första tillståndsansökan 2012. Om den godkänns och andra nödvändiga beslut fattas förväntas bygget kunna påbörjas 2015.



Elekta vinner brittiskt pris

Medicinteknikföretaget Elekta har tilldelats det prestigefyllda priset World Class Manufacturing i Storbritannien av tidningen The Manufacturer. Elekta får utmärkelsen som ett erkännande av den höga kvaliteten på produktionen vid företagets anläggning i Crawley i Storbritannien.

År 2007 införde Elekta Storbritannien Leanprocesser för tillverkningen och produktutvecklingen. Sedan dess har produktiviteten förbättrats, ledtiderna minskat betydligt och kvaliteten blivit högre.

NY BOKNINGSSAJT SKA LOCKA FISKETURISTER TILL SVERIGE

Med den nya samägda bokningssajten www.swedishnature.se hoppas svenska fiske-turismföretagare locka turister från Europa och framför allt Storbritannien. De senaste åren har antalet utländska turister i svenska fiskevatten ökat, men britterna har i hög grad uteblivit. Detta trots att Storbritannien kan ha Europas största andel fritidsfiskare. Marknads-föringen kommer främst att ske via resemagasin och internetbaserade reseguider under vintern 2010.

BRITTER KONFERERAR HELST I PYJAMAS

68 procent av britterna har deltagit i telefonkonferenser enbart iklädda pyjamas. Nära hälften har gjort det i bara underkläder och 20 procent utan några kläder alls. Det visar en undersökning om britternas vanor kring konferenssamtal som genomförts av British Telecommunications, BT.

Varje år hanterar BT fler än 15 miljoner telefonkonferenser enbart i Storbritannien och mötesformen fortsätter att öka i popularitet.

ULTRA TAN OCH SUNQUEST CÅR IHOP PÅ BRITTISKA MARKNADEN

Ultra Tan i Sverige och Sunquest Tanning Solutions i Storbritannien har skrivit ett joint venture för den brittiska marknaden. Tillsammans har de bildat Ultra Tan Ltd, med målet att det nya bolaget ska bli den dominerande aktören på den brittiska marknaden inom solarier och solarieutrustning.

– Detta är ett viktigt strategiskt steg för oss, säger Roland Laurent, vd på Ultra Tan. Storbritannien har alltid varit en prioriterad marknad och vi är mycket glada att nu få arbeta tillsammans med Sunquest som har en stark ställning på den brittiska marknaden.



VARUHUSKEDJAN CLAS OHLSON SATSAR STORT PÅ DEN BRITTISKA MARKNADEN. I APRIL ÖPPNAR TVÅ NYA BUTIKER – EN I LIVERPOOL OCH EN I LEEDS.

Clas Ohlson växer i Storbritannien

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: WWW.CLASOHLSON.SE

– **Vi investerar långsiktigt** i Storbritannien och ser möjligheter till en stor expansion. Det finns ett behov av den här typen av butiker där. Brittiska Argos är väl de som ligger närmast vårt sortiment, men annars har vi inte många konkurrenter som erbjuder hela vårt utbud av produkter, säger Bo Heyman, etableringschef på Clas Ohlson.

Bra marginaler och en stor marknad med 60 miljoner människor var andra anledningar till att Clas Ohlson etablerade sig i Storbritannien. Det var den första utomnordiska marknaden för kedjan, som också finns i Sverige, Norge och Finland. Den första engelska butiken i Croydon utanför London öppnade lagom till julhandeln 2008. Snart följdes den av flera och när butikerna i Liverpool och Leeds invigs kommer Clas Ohlson att ha totalt sju butiker på brittisk mark.

Läget är viktigast

När Clas Ohlson väljer etableringsort, är butiksläget det viktigaste, berättar Bo Heyman. De vill ha A-lägen, de mest attraktiva kommersiella lägena, för sina butiker. Upptagningsområdet har också



samhet i ett nytt land där regler och villkor ser annorlunda ut. När intervjun genomförs i slutet av januari har bygget i Liverpool pågått i tre veckor och det i Leeds precis startat.

– Det blir en del resor, konstaterar Bo Heyman. Framför allt i början, när vi förbereder etableringen, och nu när vi bygger butiken.

”BUTIKERNA I LEEDS OCH LIVERPOOL KOMMER ATT HA ETT PRIMÄRT UPPTAGNINGSMÅL PÅ ÖVER EN HALV MILJON MÄNNISKOR VARDERA”

stor betydelse. De nya butikerna i Leeds och Liverpool kommer att ha ett primärt upptagningsområde på över en halv miljon människor vardera.

Attraktiv hyra och lokalens utformning är andra viktiga faktorer. Clas Ohlson hyr lokalerna, men inreder själva med golv, undertak, el med mera. Det är mycket att sätta sig in i när man påbörjar verk-

Anpassning av elprodukter

De brittiska konsumenterna har visat ett stort intresse för Clas Ohlson och är positiva till såväl sortiment som priser och service. Hur skiljer sig då den brittiska marknaden från den svenska?

– Vi behöver oftare förklara vad Clas Ohlson är. Vi brukar säga att vi är en ”modern hardware store”. Sedan har hushållsdelen, homeware, gått väldigt bra, beroende på att det inte finns så många andra butiker som säljer den typen av produkter. Så har vi förstås fått anpassa alla våra elprodukter till engelsk elstandard. Ett stort jobb! Jag kan tänka mig att det kan vara ett hinder för många att komma in på marknaden.

clas ohlson



Clas Ohlsons första butik i Storbritannien öppnade 2008 i Croydon i södra London. Invigningen gästades av grundaren Clas Ohlsons barnbarn och butikens premiärkunder kunde lyssna till spelmän från Insjön som spelade fiol och dragspel.

"Insjöinskolning"

Alltihop började 1918 i Insjön i Dalarna. Det var då bolagets grundare Clas Ohlson satte in en annons i tidningen Triumf och började sälja tekniska handböcker via postorder. Sortimentet utökades efter hand med tekniska produkter, konstmaterial, båt- och möbelritningar, kameror, fotomaterial med mera och i dagens utbud finns produkter inom hus, hem, el, teknik, multimedia och fritid. Fram till 1980-talet var postorder bolagets huvudsakliga verksamhet, men 1989 öppnades den första butiken utanför Insjön i centrala Stockholm. Den första butiken i Norge invigdes 1991 och Finland fick sin första Clas Ohlson-butik i slutet av 2002.

De senaste åren har det gått fort. I dag har företaget 116 butiker (ytterligare 12 är kontrakterade) och 3 000 anställda i fyra länder. Men Insjön spelar fortfarande en viktig roll. Alla fast anställda i de nya butikerna i England, liksom i Clas Ohlsons övriga butiker, åker till Insjön för utbildning i drygt två veckor. Vid denna "Insjöinskolning" får de lära sig mer om företagets historia, kultur, produkter och serviceanda.

– De får ett ansikte på vad Clas Ohlson är och det skapar en viktiga känsla, säger Bo Heyman. Av engelsmännen är det ytterst få som har varit i Sverige tidigare. Det är inte det land de åker till på semester i första hand.

Invigningsfest

Clas Ohlson-andan är också viktig när en ny butik invigs. Då bjuder man in medarbetare och gäster till fest. Så även när det blir dags för invigningar i Leeds och Liverpool i slutet av april.

– Vi brukar vara ungefär 150 personer som samlas innan vi öppnar butiken och vi försöker göra det till en minnesvärd dag för alla inblandade. Vi bjuder på mat och håller tal, säger Bo Heyman.

Han berättar även att butikschefen får en dalahäst i samband med invigningen, som en liten påminnelse om arvet från Insjön.

Fler länder kommer

Det går bra för Clas Ohlson. Försäljningen ökar, liksom antalet försäljningsställen. Under verksamhetsåret 2009/2010, som avslutas i april, ska man öppna mellan 15 och 20 nya butiker. Och det ska också bli etableringar i fler länder så småningom.

– Tanken är att vi ska fortsätta expandera i Europa. Vilket land som kommer närmast och när är dock inte klart, avslutar Bo Heyman. □



CLAS OHLSON

ÄGARE: Clas Ohlsons dotter Mary Haid och barnbarnsbarnen Helena och Johan Tidstrand är storägare i kedjan.

VD: Klas Balkow

BILDADES: 1918

OMSÄTTNING: 4 930 Mkr (verksamhetsåret 2008/2009)

AFFÄRSIDÉ: Att göra det smidigt för människor att lösa vardagens praktiska små problem. (Affärsidén baseras på grundaren Clas Ohlsons ursprungliga motto: "Vi ska sälja rejäla produkter till låga priser med rätt kvalitet efter behov.")

SYDAFRIKA



Sydafrikas tre största exportländer: Japan, USA, Tyskland (2008)

Sydafrikas tre största importländer: Tyskland, Kina, USA (2008)

Sydafrikas export till Sverige: 3,9 miljarder SEK 2008

Sveriges export till Sydafrika: 10,2 miljarder SEK 2008

Huvudstad: Pretoria, Kapstaden, Bloemfontein • Officiellt språk: Engelska, afrikaans, 9 afrikanska stamspråk • Valuta: Rand (ZAR) • Folkmängd: 49,1 miljoner 2009 (24:e plats i världen)
Tidszon: UTC+2 • Landskod: ZA • Landsnummer: 27



Sydafrika laddar för VM

För första gången arrangerar ett afrikanskt land fotbolls-VM och i Sydafrika är förhoppningarna på arrangemanget stora.

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: ABRAHAM BADENHORST

Förberedelserna och investeringarna, bland annat inom transport- och energisektorn, har pågått i flera år inför VM, som spelas den 11 juni-11 juli på tio olika arenor runt om i Sydafrika. Totalt finns tre miljoner biljetter till 64 matcher. Av dessa var två tredjedelar sålda i slutet av januari, enligt Internationella fotbollsförbundet Fifa.

Sydafrikanerna är mycket positiva till VM. 90 procent känner stolthet över att arrangera det, enligt en undersökning som genomfördes i december på Fifas uppdrag. Samma undersökning visar att man har höga förväntningar på att VM långsiktigt ska generera positiva effekter för landet. 91 procent tror att det kommer att skapa nya jobb och 95 procent att det kommer att stärka turismsektorn.

Det är första gången ett afrikanskt land är värd för arrangemanget. Vid World Economic Forum i Schweiz i januari, välkomnade president Jacob Zuma världen till Sydafrika i samband med VM.



SYDAFRIKA:

Det finns cirka 90 svenska dotterbolag i Sydafrika, enligt Exportrådet. Några av de största är ABB, Atlas Copco, Ericsson, Sandvik, Scania, Tetra Pak och Volvo.

– Sydafrika är verkligen redo för affärsmän och fotbollsfans från hela världen.

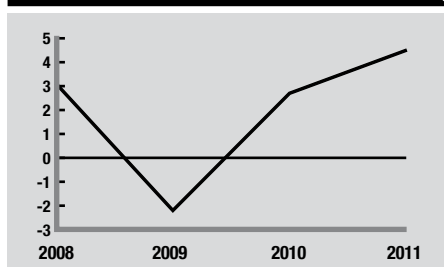
Ett svenskt företag som dragit nytta av de affärsmöjligheter VM för med sig är Scania i Södertälje. För ett år sedan fick de en order på 143 bussar, 41 ledbussar och 102 vanliga stadsbussar, som nu rullar i det nya system som Johannesburg byggt upp för att transportera VM-publiken till matcherna. Scania sköter också service och underhåll på bussarna, samt utbildar bussbolagets förare och tekniker.

Flera svenska resebyråer ordnar också specialresor till Sydafrika i samband med matcherna.

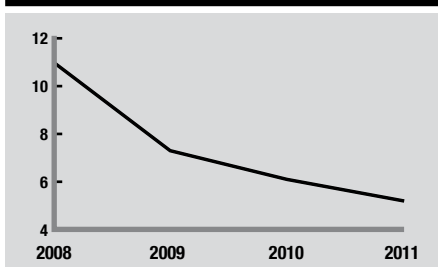
Representanter för fotbollsvärlden och media har uttryckt farhågor när det gäller Sydafrikas kapacitet att axla ett så stort arrangemang. Jerome Valcke, generalsekreterare för Fifa, är kritisk mot vad han betraktar som en orättvis rapportering.

– Ta inte död på VM innan det har genomförts. Jag är övertygad om att allt är i ordning här i Sydafrika, sade han vid en pressträff i Johannesburg i slutet av januari. □

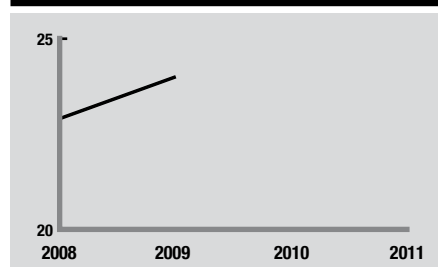
BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



INFLATION inkl prognos (%)



ARBETSLÖSHET uppskattning (%)





Hägglunds Drives satsar på sydafrikanska gruvor

Den expansiva gruvindustrin var en starkt bidragande orsak till att Hägglunds Drives startade ett dotterbolag i Sydafrika 2007.

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: HÄGGLUNDS DRIVES

– Våra drivsystem passar väldigt bra här och jag ser stora möjligheter för oss, säger vd Leif Duwel.

Dotterbolaget i Sydafrika är det senaste av 16 helägda dotterbolag som Hägglunds Drives, med huvudkontor i Mellansel utanför Örnsköldsvik, har runtom i världen. Företaget har haft verksamhet i Sydafrika i många år, men då via distributörer. Den stora potentialen på marknaden för deras produkter gjorde att de ville satsa på ett eget säljbolag. Kunderna finns bland annat inom gruv- och materialhantlingsindustrin.

”DET HÄNDER MYCKET INOM GRUVINDUSTRIEN, BÅDE I SYDAFRIKA OCH LÄNDERNA RUNT OMKRING SOM VI OCKSÅ TÄCKER”

– Det händer mycket inom gruvindustrin, både i Sydafrika och länderna runt omkring som vi också täcker, säger Leif Duwel.

Framtidsplanerna för Hägglunds Drives inkluderar såväl ytterligare bearbetning av den stora sydafrikanska marknaden som en mer aktiv marknadsföring mot kringliggande länder. Än så länge koncentrerar man sig på Sydafrika, det räcker mer än väl då organisationen i dag består av tolv personer. Förutom försäljning sköter de installation och service av produkterna.

Att hitta rätt arbetskraft har inte varit så lätt som man skulle kunna tro med tanke på den höga arbetslösheten i landet, berättar Leif.

– Hydraulik är ett ganska snävt verksamhetsområde och det kan vara svårt att få kvalificerad arbetskraft. Men visst finns det folk som vi kan anställa framöver. Vår ambition är naturligtvis att utöka vår organisation under de närmaste åren men det är viktigare för oss att hitta rätt personer än att hitta dem snabbt.

Ingen kulturchock

Leif kom till Sydafrika för knappt ett år sedan. Innan dess var han vd för Hägglunds Drives i Brasilien. Några stora kulturkrockar har han hittills inte märkt av.

– Sydafrika känns i mångt och mycket ganska europeiskt men jag känner även igen mycket av byråkratin ifrån Brasilien.



I Brasilien satt Leif i styrelsen för den svenska handelskammaren. Den svenska handelskammaren i Sydafrika lades ner för en tid sedan, men nu har Leif istället engagerats i styrelsen för Nordic-South African Business Association, som erbjuder ett forum där representanter för nordiska företag i Sydafrika kan träffas och nätverka.

Skaffa kunskap, är Leifs råd till andra företag på väg till Sydafrika.

– Det finns mycket man måste ha koll på: arbetsrätt, bokföringsregler, skatter. Om man inte vet vad som gäller kan man ställa till det för sig rejält, säger han. □

HÄGGLUNDS DRIVES

ÄGARE: Borsch Rexroth-gruppen, Tyskland

VD: Karl Lindblom

BILDADES: Hägglunds & Söner grundades 1899 som en snickeriverkstad.

OMSÄTTNING: c:a 2,1 miljarder SEK

AFFÄRSIDÉ: Att globalt erbjuda kompletta hydrauliska drivsystem och motorer, samt relaterade supporttjänster.

DET HÄNDER I VÄRLDEN

**DE RYSKA FÖRETAGENS KONJUNKTURUTSIKTER LJUSNAR NÅGOT**

UNDER 2010, men företagsledarna förväntar sig att Rysslands ekonomi fortsätter att försvagas. Det framgår av Centralhandelskammarens businessbarometer för nordvästra Ryssland. I S:t Petersburg är bilden mer pessimistisk än i övriga områden.

SVENSK DESIGN FICK EN EGEN KVÄLL UNDER AMSTERDAM INTERNATIONAL FASHION WEEK.

Markert Camilla Norrback presenterades och Volvo stod som sponsor. Efterfrågan på svensk design ökar alltmer i Beneluxländerna, enligt Svenska Handelskammaren i Amsterdam.

MONTENEGROS.ME SÄLJER SNABBAST AV ALLA DOMÄNNAMN.

Sedan 2008 har mer än 320 000 .me-namn registrerats, vilket gör den till den snabbast säljande debuterande toppdomänen någonsin. Vissa av namnen inbringar över 10 000 dollar vid auktioner, rapporterar Handelskammarna Sverige-Sydosteuropa.



VINDEN HAR VÄNT I HONGKONG. Handelskammaren och Export-rådet har genomfört en undersökning som visar att de svenska företagen i Hongkong förutspår bättre affärer framöver. 92 procent svarade i november 2009 att det nuvarande affärsklimatet i Hongkong är gynnsamt eller mycket gynnsamt. I motsvarande undersökning november 2008 var det bara 75 procent som gav det svaret.

LINDEX VÄXER I MELLAN-ÖSTERN OCH ÖPPNAR BUTIKER I EGYPTEN OCH DUBAI I ÅR,

uppges branschtidningen Market. Målet är ett trettiotal butiker i Mellanöstern inom en femårsperiod, utöver de tio man redan öppnat i Saudiarabien.

**SVENSKA FÖRETAG SKA BIDRA TILL ÅTERUPPBYGGNADEN AV HAITI.**

Betydande biståndsbelopp kommer att avsättas till Haitis återuppbyggnad under många år framöver. Projektexportsekretariatet vid UD ska ta fram en åtgärdsplan för hur det svenska näringslivet kan involveras i återuppbyggnaden, tillsammans med bland andra Swedish Association for UN Business.

**LÄCKEBY WATER LEVERERAR UTRUSTNING TILL PARIS RENINGSVERK.**

Miljöteknikföretaget har fått en första viktig order på utrustning till Paris avloppsreningsverk, som ska byggas om i etapper under en tioårsperiod. Systemet består av flera samverkande reningsverk som tillsammans renar avloppsvatten från 8,5 miljoner invånare i Paris med omnejd.

SAAB SÄLJER RADAR-SYSTEMET ARTHUR

TILL ITALIEN. Ordervärdet för Saab är cirka 475 miljoner kronor. Italienska armén kommer att använda systemen vid internationella insatser. Arthur har tidigare levererats till flera länder. Förutom Sverige kan nämnas Danmark, Grekland, Norge, Spanien, Storbritannien, Sydkorea och Tjeckien.

EUROPEISKA BARTENDERSKOLAN ETABLERAR SIG I USA.

De första kurserna startar i slutet av 2010 i New York, Miami, Los Angeles och Las Vegas. Med över 1 200 utbildade elever per år är Europeiska bartenderskolan den största bartenderutbildningen i Europa.

SVERIGE ÖPPNAR HANDELSSEKRETERARKONTOR I IRAK.

Det beslutade regeringen före jul. Den svenska varuexporten till Irak steg under januari till september 2009 med 62 procent, jämfört med samma period föregående år.

**SVERIGE OCH NORGE SAMARBETAR KRING LADDINFRASTRUKTUR FÖR ELBILAR.**

Med laddinfrastruktur menas laddplatser, skyltar och annan vägvisning, parkeringsplatser med mera, som gör det enkelt att köra elbilar mellan Norge och Sverige. Flera svenska och norska myndigheter ska tillsammans genomföra projektet.

SINGAPORE FÖRHANDLAR OM FRIHANDELSAVTAL MED EU.

Förhandlingarna om ett frihandelsavtal mellan EU och Aseanländerna har tagit en paus, men ministerrådet har godkänt fortsatta förhandlingar med enskilda länder. Den första förhandlingsrundan med Singapore beräknas starta i mars.

SERBIEN SÖKER EU-MEDLEMSKAP.

I slutet av 2009 lämnade Serbien in sin ansökan om medlemskap i EU. Det tar i regel några år innan ett kandidatland blir fullvärdig EU-medlem.

KUNGEN OCH DROTTNINGEN GÖR STATS-BESÖK I BRASILIEN.

Besöket äger rum 23-26 mars på inbjudan av president Lula da Silva. Även en svensk näringslivsdelegation reser till Brasilien i samband med statsbesöket.



ESAB – svetsning i världsklass

Svetsning och skärning används inom en mängd olika områden, allt från tillverkning av cyklar och möbler till mer komplexa konstruktioner som broar, fartyg och offshoreplattformar.

I Laxå ligger ESAB's största produktionsenhet. Vi utvecklar, producerar och marknadsför svetsutrustningar, från portabla små omriktare till kompletta, skräddarsydda svetsanläggningar.

Våra kunder finns i de flesta branscher. Bland de viktigaste kan nämnas skepps- och offshorevarv samt alla typer av mekanisk industri som ägnar sig åt svetsning och skärning.

Med över 100 års erfarenhet av svetsning är ESAB världsledande i sin bransch. Totalt har ESAB ca 8.600 anställda. ESAB har bolag i ett 25-tal länder samt ett stort nät av återförsäljare och agenter över hela världen. ESAB-gruppen som ägs av Charter plc i London omsätter ca 11 miljarder kronor.



Utveckling för en jordnära framtid



www.vaderstad.com



Skapa framtidens affärer med Global Eyes

Vi tror på möten mellan människor och vi vill hjälpa företag att göra internationella affärer. Genom Global Eyes kan du som företagare få en skjuts i arbetet med att utveckla din export. Vi erbjuder spännande seminarier, exportanalyser, internationella nätverk och rena affärsresor till utvalda länder. Var med och skapa framtidens affärer med oss!

Detta händer i vår:

- 17 mars Marknadsseminarium Lettland
- Vecka 15 Exportseminarium
- 13-14 april Marknadsseminarium Norge
- 21-22 april Marknadsseminarium Frankrike och Storbritannien
- 27 april Frankrikedag
- 4-5 maj Finansiering av export
- 6 maj Marknadsseminarium Brasilien

Kontakta oss: www.globaleyes.se





ترجمة لجميع اللغات

Traducción a todos los idiomas

แปลเป็นภาษาต่าง ๆ ทุกภาษา

Översättning till alla språk

Μετάφραση σε όλες τις γλώσσες

Traductions en toutes les langues

提供各种语种翻译

Übersetzung in alle Sprachen

সব ভাষায় অনুবাদ

Översättning till alla språk

ÖVERSÄTTNING WEBBPRODUKTION AFFÄRSSPRÅK KURSER
UNDERTEXTNING SPRÅKCOACHER SKRIBENTER TOLKNING

Stockholm

Telefon 08-506 225 00
Box 10059, 100 55 Stockholm

Göteborg

Telefon 031-743 99 50
Kungsgatan 32, 411 19 Göteborg

Malmö

Telefon 040-601 97 70
Skomakaregatan 4, 211 34 Malmö

Uppsala

Telefon 018-65 50 20
Box 1542, 751 45 Uppsala

Norrköping

Telefon 011-10 59 50
Hospitalsgatan 19, 602 27 Norrköping

Umeå

Telefon 090-200 88 50
Renmarkstorget 10, 903 26 Umeå