

GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 1 2011

KUNGLIGT PRIS

– GODA INSATSER FÖR SVERIGE

UDDA EXPORTER

– FLER ÄN MAN TROR



EXPORTCHEFSINDEX

Ny artikelserie

UT I VÄRLDEN

AUSTRALIEN, NYA ZEELAND OCH CANADA

MARKNADER I FOKUS:

SVERIGE

STORBRITANNIEN

EXPORT AV IS ÄR HETT

ISHOTELLET

Småföretagarnas Arbetslöshetskassa
SmåA
www.smaakassa.se



ETT ÅR MED GLOBAL UTSIKT!

HAR DU INTRESSANTA EXPORTTIPS?

Kontakta Didi Swege Harrison på 021-448 01 00 eller didi@texttanken.se

GLOBAL UTSIKT



Tullverket

Ska du transportera avfall över Sveriges gränser?



För att skydda människa och miljö finns en mängd olika regler för transporter och omhändertagande av avfall inom och utanför Sveriges gränser. Som exportör är det ditt ansvar att ta reda på vad som gäller i ditt specifika fall.

Skulle du skicka avfall som kräver godkännande utan att ha fått ett sådant, är det en illegal transport, vilket kan ge böter eller fängelse. Exportförbud är det på allt farligt avfall som skickas till länder utanför EU och OECD.

Det är Naturvårdsverket som godkänner eller nekar till transporter över gränserna. På naturvardsverket.se kan du ta reda på om avfallet får exporteras och vilka regler som är aktuella.

Tullverket har befogenheter att kontrollera sändningar av avfall som exporteras eller importeras. Om det finns Misstanke om brott kan vi hålla kvar avfallstransporten. Läs mer på tullverket.se – sök på **avfall**.

Tullverket är en statlig myndighet som kontrollerar flödet av varor in och ut ur Sverige, bidrar till ett säkert samhälle och konkurrensneutral handel. Vi förenklar den legala handeln och förhindrar den illegala genom att erbjuda smidiga tullrutiner för utrikeshandeln, en enkel gräns passage för resande och ett effektivt gränsskydd. Vårt uppdrag kommer från Sveriges riksdag och regering. Tullverket grundades 1636 och har i dag cirka 2 200 anställda.



4 Ledare

Global Eyes – för ökad export

6 Sverige NORDEN

Ishotellet i Jukkasjärvi – turism på export

12 Exportchefsindex

Nu tror fler på ökad export

14 Krönika – Camilla Lejon

Make yourself a nice dress miss Camilla!

16 Ut i världen

Från arbetsstövlar i parti till skyddsskor på export

20 Storbritannien

- Bromsa och gasa
- Kopparbergs Bryggeri skapade eget segment

24 Udda exporter

Fler än man tror

26 Kungligt pris

Goda insatser för Sverige

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

Redaktionsråd: Didi Swege Harrison, redaktionskoordinator (Texttanken, didi@texttanken.se), Fredrik Nyby (Texttanken),

Jonas Sjöbom, Johanna Palmér (Östsvenska, www.east.cci.se), Camilla Olsson, Ulf Ljungdahl (Värmland, www.handelskammarenvarmland.se),

Catarina Hallenberg (Mellansvenska, www.mellansvenskahandelskammaren.se), Emma Arvidsson (Västerbotten, www.ac.cci.se),

Jesper Granath (Mälardalen, www.handelskammarenmalardalen.se), Berit Sjödin (Mittsverige, www.midchamber.se), Conny Jonsson (Texttanken)

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

Upplaga: 4 600 ex **Produktion:** Jonsson & Stenvall Produktionsförlag AB/Texttanken

www.globalutsikt.se

Global Eyes – för ökad export

Det är minsann inte så lätt för ett litet företag att samla mod och ge sig ut på en obekant exportmarknad. Men när företagen får ökad kunskap och får träffa andra med samma tankar och behov händer något. Våra erfarenheter när vi nu går in i tredje och sista året av projektet Global Eyes är mycket positiva.

Handelskammaren Mälardalen har tillsammans med Östsvenska Handelskammaren samlat mer än 400 små och medelstora

företag i våra regioner till seminarier, work shops och nätverksträffar. Vi har bistått med omvärldsbevakning och kunskap om nya marknader, med syftet att öka exporten hos alla de företag som ibland knappt funderat på export.

Någonstans måste man börja! Många är försiktiga och avvakande i början. Kanske är det språket som är barriären, eller helt enkelt ovanan. Genom Global Eyes har vi väckt deras intresse och gett dem kunskap och mod att satsa. När de får

nya kontakter – med varandra och med andra länder – får de chansen att också göra nya affärer.

Projektet omfattar alltså företag i Örebro, Västmanland, Östergötland och Sörmland och vi har fått medel genom både regionala instanser och EU:s strukturfonder.

Bland de över 400 företagen finns en salig blandning av branscher. Överraskande är att många företag kommer från besöksnäringen. De strävar efter att nå fler besökare från andra länder. Även en rad miljöteknikföretag finns med i Global Eyes. Sverige har hög kompetens inom clean tech, men många företag är små och behöver stöd med sina exportstrategier.

Erfarenhetsutbytet företagen emellan är mycket viktigt, och från Handelskammarens sida fungerar vi som processledare och tillhandahåller den expertkunskap som företagen efterfrågar. Nu under projektets slutfas har vi identifierat vilka företag som är mest motiverade och rustade att ge sig ut på exportmarknaden. Vi har också undersökt vilka marknader de är mest intresserade av. Utifrån denna information arrangerar vi affärsresor. Vi har redan besökt Tyskland, Ryssland, Lettland och Chile och planerar att åka till Norge, England, Frankrike och USA. Totalt är det ett 40-tal företag som deltar. De står själva för sin tid och sina reskostnader medan vi bidrar med kontakter, matchmaking, våra resor och vår tid.

Självklart är det en unik möjlighet att få göra allt detta på samhällets bekostnad.

Utöver den tillväxt som varje företag kan uppnå genom projektet ser jag också en annan stor framgång. Inom handelskamrarna har vi under de här åren utvecklat både samarbete och egen kompetens. Det är ett unikt nätverk vi har, både nationellt och internationellt, där även en liten handelskammare kan vara den första viktiga inkörsporten till företags framgång.

Genom den här satsningen känns det som att vi verkligen flyttat fram våra positioner när det gäller att förmedla tjänster och kunskaper inom export – ja, ökat kundnyttan. Vi har både stärkt samverkansandan inom handelskamrarna och lärt känna våra medlemsföretag och kunder ännu mycket bättre.

*Christina Hedberg
vd Handelskammaren Mälardalen*



**”SJÄLVKLART ÄR DET
EN UNIK MÖJLIGHET ATT
FÅ GÖRA ALLT DETTA”**

Lite närmare - mycket snabbare

VÄSTERÅS

F L Y G P L A T S

Malaga

Vår nyaste destination med Ryanair, 2 dagar / vecka.
Startar 27 mars 2011, klart för bokning nu!

STOCKHOLM VÄSTERÅS
FLYGPLATS

www.vst.nu
The Friendly Airport

Destinationer: London
Alicante Malaga
Barcelona Turkiet

021-805600

**KONTAKTA
OSS!**

Tillsammans kommer vi fram
till en lösning som passar er,
hur enkelt som helst.



Fick du med dig allt du köpte?



En del försöker lösa samordningen av sitt affärssystem på ett gammaldags sätt. Man handlar än här och än där. Då blir det svårt att överblicka vad man egentligen har köpt. Och i slutändan brukar det bli mycket dyrare än man tänkt sig från början.

Gör istället som Granngården, Alfa Laval, SKF, Santa Maria, Cardo, Milko och många andra. Tala med Accure. Här får du ett samordnat affärssystem från en enda leverantör. Det blir mycket enklare för dig, lika enkelt som att handla tacosmiddagen till fredagsmyset.

Nu med garanterad leveranstid!

Tillsammans kommer vi fram till en lösning som passar just dig. Den leveranstid vi lovat håller vi, lika säkert som att du finner mellanmjölken i mejerikylen i din speceributik.

accure

Tel: +46 (0)31 60 62 90
www.accure.eu

Ishotellet i Jukkasjärvi, ICEHOTEL, lockar varje år 50 000 besökare från hela världen. Och snart öppnar nästa isbar, i Turkiets huvudstad Istanbul. Exportvaran is är så att säga – het.

ISHOTEL

JUKKASJÄRVI

TURISM SOM EXPORT

TEXT: ANN LYSTEDT • FOTO: ICEHOTEL





FOTO: BEN NILSSON/BIG BEN PRODUCTIONS

När jag pratar med Yngve Bergqvist, grundaren och vd:n för ishotellet, har Jukkasjärvi upplevt sitt kallaste dygn hittills i vinter:

– Ja, det var nere och vände vid 40 grader i förmiddags, men nu är det bara 34 grader kallt! Jag har tänt en brasa och kollat att motorvärmaren fungerar. Och det gick snabbt att rasta hunden. Visst är det fantastiskt att skotrarna går bra i den här kylan? Medan järnvägsnät och lastfordonshydraulik slås ut... är våra tjejer och killar ute och kör i alla temperaturer. Jag tror det handlar om attityd, säger Yngve Bergqvist.

Man kommer uppenbarligen långt med rätt inställning – och varma kläder. Rejåla skoteroveraller, ansiktsstrumpor, hjälm och vindskyddande visir på skotern är obligatorier.

– Det skulle inte fungera om vår personal skulle vägra köra om det är under 25 minus. Och när turisterna får se norrskenet under en tur i sådan sträng kyla får de ett berikande minne för livet!

Sju av tio besökare vid ishotellet – som bjuder övernattning på renskinn och i sovsäckar, med varm lingondricka till frukost – kommer från andra länder. Kanske inte helt otippat. Mer oväntad är proportionen mellan privatkunder och företag: Sju av tio är privata gäster.

– Väldigt många kommer hit för att uppleva den här unika miljön tillsammans med någon man tycker om. Visst, det kan också vara företag som tar med sig viktiga kunder för att skapa bra relationer. Men många kommer två och två.

"NÄR TURISTERNA FÅR SE NORRSKENET UNDER EN TUR I SÅDAN STRÄNG KYLA FÅR DE ETT BERIKANDE MINNE FÖR LIVET!"

Varje år gifter sig omkring 150 par i iskyrkan, som förvaltas av Svenska kyrkan på orten. Bilder visar påpälsade par framför altare och väggar av glasklar is, med en medeltidsinspirerad arkitektur.

Platsen är världsunik, och ishotellet har numera även förbundit sig till ekologiska hänsyn, genom klimatsatsningen "CO2-negativt 2015".

– Vi ska då inte konsumera mer energi än vi producerar, berättar Yngve Bergqvist.

Sedan 2008 har hotellet sänkt sin elförbrukning med 40 procent, och all elektricitet som köps in ska vara förnybar.

Förutom själva hotellet, med sina årligen nyskapade konstverk (de gamla smälter förstås ner varje sommar) som lockar besökare till både konstfärdigt smyckade sviter och nydanande arkitektur, har konceptet med isbarer inneburit en stor exportframgång.

– Vårt samarbete med Absolut började i mitten av 90-talet, och det blev en rejäl dörröppnare för vår export av is! Vi öppnade den ena Absolut Ice Bar efter den andra och har levererat sex ton is till både New York och Singapore. >>



FOTO: LEIF MILLING
ARTIST/S: JOSE PABLO ARRIAGA, JOSE CARLOS & CABELLO MILLÁN



FOTO: BEN NILSSON/BIG BEN PRODUCTIONS

ICEHOTEL JUKKASJÄRVI

- Ligger 20 mil norr om polcirkeln, med Kiruna som närmaste stad.
- Det första ishotellet byggdes 1992, en 60 kvadratmeter stor byggnad som skapades som galleri för iskonst.
- Konstnärer från hela världen köar varje år för att få delta i uppbyggnaden av varje års unika ishotell.
- Hotellet håller fem minusgrader och har 60 rum. Det byggs sektion för sektion. Normalt öppnas hotellet i december, men ifjol stod det klart redan i november.
- Hotellet har en årlig omsättning på 150 miljoner kronor och tar emot omkring 50 000 gäster per säsong.
- Isblock tas upp ur älven under våren och förvaras svalt tills det är dags att bygga. Smältvattnet från byggmaterialet av is och snö rinner nästa vår tillbaka ner i Torne älv.

Läs mer: www.icehotel.com



>>

– Jag har spriten att tacka för mycket, skojar Yngve Bergqvist, men betonar att han själv faktiskt i det närmaste är absolutist.

Men det räcker inte med att landa sex ton is för att en bar ska kunna öppnas: Det ställer enorma krav, för det handlar ju om livsmedelshantering. Glasen är också gjorda av is, och det måste nog kontrolleras vad restprodukten består av och vart den tar vägen.

– Men vattnet i Torne älv, där vi tar isen, är ett av de renaste vattendragen i världen. Det är drickbart rakt av och tjänar hela Kiruna med dricksvatten.

När vattnet fryser till is stöts också salter och mineraler bort, vilket innebär ytterligare rening.

"Icebar by Icehotel" drivs genom franchisingkontrakt. Inför premiären på Icebar i Istanbul har ishotellet redan skapat förväntningar genom en stor, upplevelsebaserad isutställning i ett varuhusområde i staden.

Yngve Bergqvist är idag 63 år, och får se sitt verk utvecklas mer och mer för varje år. Samma vecka vi pratar vid är ett 30-tal mediebesök inbokade.

Han lever själv med Torne älv utanför husknuten.

– Älven är en stor inspirationskälla och ger många livsberikande ögonblick. Det är viktigt att låta naturens och årstidernas växlingar leda arbetet, att låta förgängligheten ha sin gång och att se fram emot ett nytt skapande, år från år. □



FOTO: BEN NILSSON/BIG BEN PRODUCTIONS

YNGVE BERGQVIST

JOBBAT MED TURISM: Sedan 1970-talet, då Jukkasjärvi hade friluftsturister bara under sommar och höst.

INSPIRERADES: 1989 av isfestivalen i Sapporo i Japan och ordnade sedan den första isskulpturkursen i Jukkasjärvi.

ÅLDER: 63 år

FAMILJ: Sambon Lena och två vuxna barn. Rocko, engelsk setter.

TÄNKER HÅLLA PÅ: "Så länge jag orkar åka skidor! Jag har bra skalle och fysik."

GÖR I ÅR: En svensk klassiker. Förbereder sig genom att åka 150 mil på skidor och 200 mil på cykel. Simmar en hel del. Och jagar ripa.

NU TROR FLER PÅ ÖKAD EXPORT

Exportchefernas syn på den svenska exporten förbättrades under det första kvartalet. Det visar senaste Exportchefsindex, EMI, som steg till 65,5 från 58,5 kvartalet innan. Den positiva prognosen bekräftas av såväl stora företag som SME.

TEXT: LINDA KARLSSON · FOTO: EXPORTRÅDET



Mauro Gozzo

Exportchefsindex redovisas kvartalsvis av Exportrådet och bygger på intervjuer med 225 svenska exportchefer angående deras syn på försäljning, ordergång, marginaler och efterfrågan från olika regioner i världen. Den senaste mätningen redovisades i slutet av februari.

– Resultatet är sammanställt efter intervjuer med svenska exportchefer mellan perioden 31 januari och 11 februari. Svarsfrekvensen denna gång var 89 procent. Det är något lägre än förra gången, berättar Mauro Gozzo, chefsekonom på

Exportrådet med ansvar för exportchefsindex.

– Index uppgick till goda 65,5 – ett rejält kliv uppåt sedan förra mätningen. Nedgången förra kvartalet, med ett index på 58,5, var ett trendbrott. Indexet har varit på väg upp i åtskilliga kvartal nu. Det råder en tydlig optimism bland företagen. Det är delindex för den egna exportförsäljningen såväl den senaste tremånadersperioden som den kommande, men också marknadsefterfrågan som drar upp totalindex denna mätning.

Också när det gäller lönsamheten på exportförsäljningen det närmaste kvartalet har index ökat. Det gäller både stora och små företag.

Resultatet, bedömer Mauro Gozzo, kan komma som en överraskning då många oroar sig för att exporten ska ta stryk på grund av den starka kronan. Vidare poängterar han att Nordamerika tagit över rollen från Asien avseende den region som står för de starkast positiva signalerna.

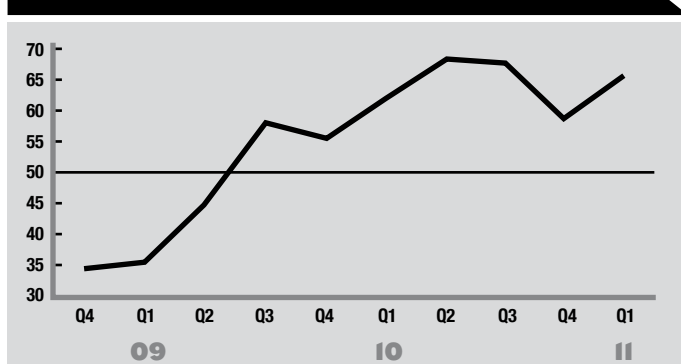
– Det är positivt i alla regioner i världen just nu, men att Nordamerika erövrar toppositionen från Asien är anmärkningsvärt. 66 procent av företagen anger att marknaden är på väg upp i Nordamerika, endast 3 procent att den viker. Siffran för Asien är fortsatt stark och har ju legat högt en längre tid, men signalerna om att USA befinner sig en konjunkturuppgång tyckts bekräftas, menar Mauro Gozzo.

Divergensen mellan stora och mindre företag fortsätter att öka, även om EMI för SME-företag ökar till 56,5 från neutralläget i förra mätningen.

Detta var den fjortonde mätningen som Exportrådet i samarbete med SCB sammanställt. En tidsserie över 14 kvartal visar att indexet i genomsnitt noterats till 55,3. Det svagaste värdet på 34,3 noterades under sista kvartalet 2008 medan det starkaste värdet på 69,1 noterades under andra kvartalet 2010. Nästa exportchefsindex presenteras 16 maj 2011.

– Det blir mycket spännande att följa utvecklingen och se om uppgången fortsätter, avslutar Mauro Gozzo. □

EXPORTCHEFSINDEX TOTALT



SENASTE EXPORTCHEFSINDEX HITTAR DU I VARJE NUMMER AV GLOBAL UTSIKT.



Business or pleasure?

www.skavsta.se

Flyg direkt till
hela Europa.

Sveriges 3:e största flygplats!

STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT

pwc.com/se/vision

Värdetillväxt i Kinna? Skatterådgivning i Kina?

Boost your vision

Vad är det som möjliggör värdetillväxt i ditt företag? Vad är det som får just ditt företag att blomstra mer än dina konkurrenter och hur säkerställer du en hållbar tillväxt på den internationella arenan? Genom vårt globala nätverk får du tillgång till 23 000 skattespecialister i mer än 140 länder. Tillsammans kan vi ta fram lösningar på komplexa skattefrågor och etablera ansvarsfulla strategier för skattehantering. Gå in på pwc.com/se/vision och se hur vi tillsammans kan skapa värde just för dig.

pwc

© 2011 PricewaterhouseCoopers i Sverige AB. Att mångfaldiga innehållet helt eller delvis är förbjudet enligt lagen (1960:729) om upphovsrätt till litterära och konstnärliga verk. Förbudet gäller varje form av mångfaldigande genom tryckning, kopiering etc.

Maskiner och Reservdelar

Vi säljer och hyr ut tryckluftsdrevna 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



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.



MAKE YOURSELF A NICE DRESS MISS CAMILLA!

Det är i juni 2002 i Singapore Exhibition Centre. Jag har bokat ett möte med min indonesiske distributör. Vi har aldrig träffats men talats vid på telefon och via e-mail många gånger. Den lilla mannen kommer och bär ett stort paket inslaget i brunt papper. Han räcker fram paketet, ler lite och säger, "make yourself a nice dress miss Camilla". Paketet innehåller handgjord indonesisk batik som hans mamma har gjort, nu vill han ge det till mig för att tacka för gott samarbete.

Export är inte bara kronor och ören, det är möten mellan människor. Jag heter Camilla Lejon och är ny utrikeshandelschef på Östsvenska Handelskammaren. När jag började studera på Högskolan i Växjö 1983 hade jag siktet inställt på en karriär som diplomat. Efter några års studier i statskunskap, nationalekonomi och intercultural studies hamnade jag på Bemidji State University i en liten ort i norra Minnesota. Om ni tycker vi har en kall vinter här så kan jag tala om att det är en västanfläkt jämfört med vädret i norra Minnesota. I USA fokuserade jag på international relations, American foreign policy, Russian politics och journalism. Med en amerikansk universitetsexamen i internationell politik kom jag hem till Sverige, fortfarande inställd på en karriär inom UD – då ringde Exportrådet och saken var avgjord. Jag visste med en gång att jag hade hamnat rätt och har nu, nästan 25 år senare, aldrig ångrat mitt yrkesval att arbeta med internationell handel.

Under 10 år arbetade jag som försäljningschef på ett företag i Linköping. Vi exporterade till 40 länder och över 90 procent av vår försäljning var export. Som så många små nischade företag så hamnade vi rätt snart i en situation då kunderna började ta slut på hemmafronten och eftersom vi ville fortsätta växa så fick vi gå vidare ut i världen! Vår första utlandsmarknad blev Nya Zeeland och nästa Sydafrika. Dessa år, då jag även ansvarade för strategisk profilering, mässor, patent och varumärken, har varit oerhört lärorika. Jag kan med gott samvete säga till de företag jag möter idag att ingenting de berättar förvånar mig. Det finns inte en tabbe som jag inte har gjort under dessa år! Ett axplock: arbeta med partners utan avtal, välja agent utifrån trevlighet, skicka mässgods med båt till Las Vegas (finns ingen hamn i öknen) samt tro att ett italienskt företag betalar 30 dagar netto... någon som känner igen sig?



Camilla Lejon, Utrikeshandelschef Östsvenska Handelskammaren

Varför är det så viktigt att våra svenska företag exporterar mer? Sverige är ett exportberoende land, 48 procent av vårt lands BNP kommer från export. Över 60 procent av all varuproduktion i Sverige exporteras. Därför är det lite oroande att endast 10 stycken företag står för hela 40 procent av den totala exporten. För att minska beroende av ett fåtal stora exportörer är det oerhört viktigt att även mindre och medelstora företag vågar satsa på export eller öka redan befintlig internationell handel. Idag är EU vår största exportmarknad och i topp ligger Norge. Inget ont om export till Norge men jag skulle önska att svenska företag vågade sig ut på de stora tillväxtmarknaderna. Det är ett problem när större delen av den svenska exporten går till marknader som inte alls växer i samma utsträckning som t ex Indien och Kina.

Ur företagets synvinkel är export en möjlighet att öka lönsamheten genom att hitta nya marknader och nya kunder, minska riskerna



Att skicka mässgods med båt till Las Vegas är inget som Camilla Lejon kan rekommendera. Det finns nämligen ingen hamn i öken.

och beroendet av enstaka marknader, att öka värdet på företaget och förlänga en produktlivscykel. För mig har också exporten betytt så mycket mer. Som jag skrev i början, export är också möten mellan människor. Det är inte företag som gör affärer utan människor. Att skapa relationer är oerhört viktigt i alla affärssammanhang och det gäller i högsta grad när man arbetar internationellt.

Mina viktigaste råd till de företag som funderar på export: Analysera era egna förutsättningar, välj marknad och internationell partner med omsorg samt gör en tidplan och budget för den internationella satsningen. Arbeta strategiskt och fokuserat!

Vi på handelskamrarna runt om i Sverige har stor kunskap och erfarenhet inom internationell handel. Genom vårt världsomspännande nätverk bland svenska och utländska handelskammare, Exportrådets kontor i utlandet och lokala konsulter kan vi hjälpa dig så att ditt exportäventyr blir både säkrare och mer lönsamt.

Ni kanske undrar vad jag gjorde med det indonesiska tyget? Tja, det blev ingen klänning till mig men väl en byxdress till mamma!

Camilla Lejon, Utrikeshandelschef Östsvenska Handelskammaren

CAMILLA LEJON

ÅLDER: 46 år.

FAMILJ: Man, tre barn (18, 17 och 8) och lille Lasse (en sibirisk dvärghamster).

INTRESSEN: Att resa med familjen, matlagning, deckare och musik.

OANADE TALANGER: Kan spela 7 instrument hellre än bra, bland annat dragspel, mandolin och klarinett.

UT I VÄRLDEN

Nya Zeeland, Australien och Kanada

Arbesko med huvudkontor i Örebro är Sveriges enda återstående större skotillverkare. Av det som förr var en blomstrande industri i Närke med klassiska tillverkare som till exempel Aristokrat återstår nu bara nisch tillverkaren Arbesko som enbart tillverkar skyddsskor. Hur gick det till, vad var det som hände, och hur kommer det sig att Arbesko inte bara överlevt utan frodas väl och exporterar allt mer? Peter Geisler berättar.



Från arbetsstövlar i parti till skyddsskor på export

HISTORIEN OM ARBESKO

TEXT: PER BJÖRKHOLM · FOTO: ARBESKO

– **Vi är ett familjeföretag** med rötter som går tillbaka ända till 1839, berättar vd och nuvarande ägare Peter Geisler. Jag är femte generationen som håller på med skoproduktion.

– Vår historia börjar med att två av mina släktingar som var bröder startade ett partiskomakeri 1839. Det var faktiskt det första i Sverige. För på den tiden tillverkades skor på beställning, skräbrevet gällde och skomakaren gjorde för hand och på uppdrag skor, eller arbetsstövlar i detta fallet. Det kom dock en nyhet från England som hette "fri marknad", det var något helt nytt, då man införde att man på torsdagar kunde sälja bland annat skor och stövlar fritt utanför skräven. Folk kunde komma och köpa nya färdiga skor och stövlar utan att ha beställt dem först. Detta gick bra och fler partiskomakerier bildades, vilka så småningom utvecklades till små hantverksfabriker där man delade upp arbetet i olika moment, så att olika personer gjorde olika saker, och på så sätt ökade produktiviteten. Partiskomakerierna blev

"VÅRA LEVERANTÖRER HAR BETT OSS SKYNDAS LÅNGSAMT. DE ÄR ÖVERRASKADE AV FRAMGÅNGEN MEN VILL HA KONTROLL ÖVER PRODUKTIONEN"

till skofabriker. När sedan på 1880-talet de första maskinerna för skotillverkning kom, ja då exploderade produktiviteten. Priserna sjönk, samtidigt som efterfrågan ökade när fler flyttade in till stan och hade råd att köpa skor. Skor blev en industri, inte minst här i våra trakter. I

slutet av 1930-talet fanns det 249 skofabriker i Sverige med ca 11 000 arbetare, hälften av dessa låg i Örebro län.

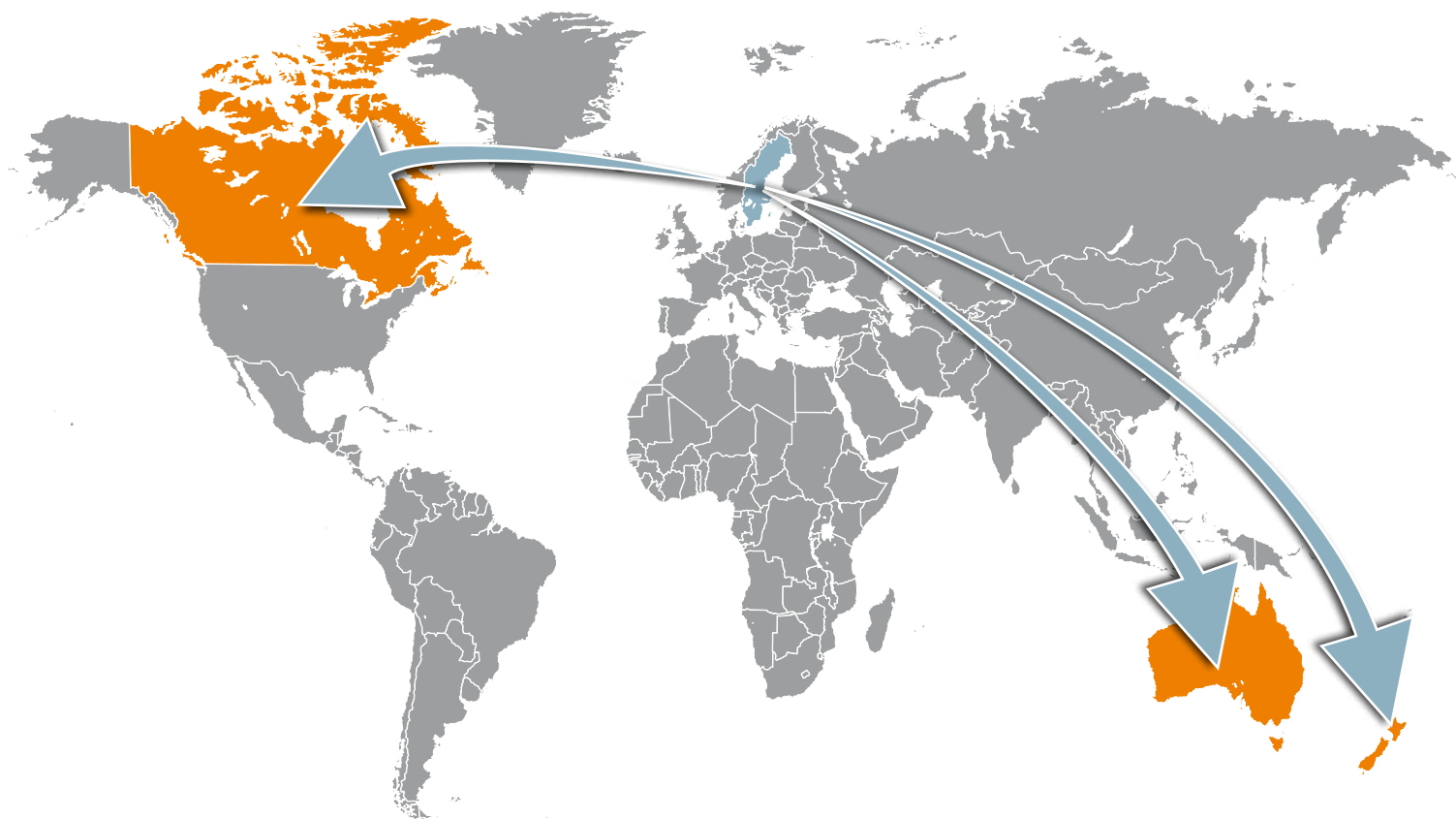
– Sedan efter andra världskriget fick skotillverkarna ställa om sig till fredsproduktion, och en lägre efterfrågan. En delegation med skofabrikörer åkte 1946 över till USA och Boston för att titta på hur amerikanerna gjorde och klarade sin produktion efter kriget. Min fasters man Helmer Andersson var med på den resan. Han upptäckte att amerikanerna hade speciella skor för industriarbetare med ståltåhätta som skyddade deras fötter. Hmmm, intressant, få se, och fick med sig hem några prover ... Helmer tar kontakt med Asea och visar upp sina skyddsskor – ja så, har de sådana i USA, ja vi ska väl inte vara sämre än dem. 1948 säljer han de första svenska skyddsskorna till Asea.

– Asea var ju ett företag med en gyllene marknad efter kriget när ny infrastruktur skulle byggas upp i det krigshärjade Europa. Delvis som en del i förhandlingar om nya stora infrastrukturkontrakt med en rad europeiska länder, så sänker Sverige tullarna på skor från länder i Europa. Det bidrog till att främst fattiga och utbildade kvinnor kunde få jobb i sko- och textilfabriker i Europa. Men det var inte positivt för den svenska skoindustrin med billiga importskor.

– Helmer Andersson insåg detta och sålde sin skofabrik till konkurrenterna. I stället öppnade han 1952 något helt nytt, Arbesko som enbart skulle syssla med skyddsskor och så lade han ut tillverkningen på två fabriker, en i Kumla och en i Strömstad och dem har vi kvar än idag. Och som sagt, idag är vi Sveriges enda större skotillverkare.

Men hur var det nu med exporten?

– Jo, man kan säga så här att då det bara är vi kvar som tillverkar skor i Sverige i någon större omfattning, då har vi inte heller någon



FAKTA

- Har 160 anställda.
- Omsätter cirka 230 miljoner SEK.
- Tillverkar cirka 450 000 skor om året.
- CE-godkända produkter.
- Kvalitets- och miljöcertifierade enligt ISO 9001 och ISO 14001.
- Huvudkontor i Örebro, produktion i Kumla och Strömstad och centrallager i Kumla.
- Dotterbolag i Brasilien.
- Systerbolag i USA.

egen infrastruktur för skotillverkning i landet. Vi får söka oss utomlands för att handla det vi behöver för att tillverka skor. Att handla internationellt är vi vana vid och bekväma med, helt enkelt. Och därför tycker vi också att vi även kan sälja utomlands och utöka vår exportandel. Vi har sedan 1970-talet exporterat till främst våra nordiska grannländer, men exporten var då aldrig prioriterad. Marknaden för skyddsskor har också varit starkt nationellt inriktad. På 1990-talet började det dock luckras upp och nya möjligheter öppnades, bland annat med gemensamma europeiska standarder för skyddsskor som

jag för övrigt var med om att ta fram.

– 1995 hade vi 12 procent exportandel. Idag har vi 27 procent. Målet är 35-50 procent exportandel. Det arbetar vi nu hårt för att nå, jag kom till exempel hem från en 13-dagars resa runt hela jordklotet häromdagen. Vi vet att vi har en bra produkt som borde fungera i många länder. Men vi möts av en rad handelshinder, både i form av tullar och så kallade non-tariff barriers i form av krav på speciella, nationella certifieringar för skyddsprodukter. I många länder utgör de ett effektivt hinder för import av produkter som våra skyddsskor. □



Export av skyddsskor

— mer än bara pris och kvalitet

Skyddsskotillverkaren Arbesko har en erkänt bra produkt som det finns efterfrågan på. Men det betyder inte att det bara är att sälja. Arbesko måste också möta tullar samt andra handelshinder.

TEXT: PER BJÖRKHOLM • FOTO: SHUTTERSTOCK

Export till Nya Zeeland och Australien

På sin senaste resa var Peter Geisler från Arbesko bland annat i Nya Zeeland och Australien. Många länder har egna certifieringar för skyddsprodukter som skyddsskor, vilka ofta kan utgöra effektiva hinder för import. Det gäller dock inte Nya Zeeland och Australien, då de ratificerat de europeiska standarderna. Det är med andra ord ok för dem att använda skyddsskor som är godkända i Europa. Vilket då givetvis Arbeskos är. Nya Zeeland och Australien har dock ett par egna tillägg till EU-standarderna, vilket inte är några större problem. De har dessutom inte mer än 5 procent tull, så Arbesko har höga förväntningar på en bra försäljning "down under".

Själva strategin för att komma in på dessa marknader har varit att välja ut en viss slags slutkund som Arbesko vet behöver skyddsskor och där Arbesko vet att deras produkter fungerar.

- Aluminiumsmältverk är vår ingångsmarknad, berättar Peter Geisler.
- Island har också många aluminiumsmältverk och där har vi provat ut våra skor under tuffa förhållanden. Det som fungerar på isländska aluminiumsmältverk fungerar även



på andra håll, på Island har vi 75 procent marknadsandel. Både Nya Zeeland och Australien har många aluminiumsmältverk.

- Med hjälp av Exportrådet har vi listat och besökt såväl slutkunder som distributörer och återförsäljare inom det området i Nya Zeeland och Australien. Vi berättar varför vi och våra produkter är bra, våra

nyttor som ergonomi, kvalitet, det svenska, etc.

- Hos distributörerna kan vi sedan berätta att det finns ett intresse för våra produkter, är ni villiga att vara distributörer åt oss? När vi fått in foten, kan vi sedan gå vidare till övrig industri. Ja, lite så fungerar det i vår bransch.

UT I VÄRLDEN

Canada



Export till Canada

Canada har också många aluminiumsmältverk och är på många sätt likt Sverige, med god ekonomi, en väl utbyggd tung industri, välutbildad arbetskraft, landet är bara många gånger större än Sverige! Det borde vara en kalasmarknad för svenska skyddsprodukter. Men där råder helt andra förutsättningar.

– Den canadensiska tulltariffen är på 18 procent och deras certifieringsstandard är katastrofal! Det är lättare att sälja till Ryssland som har 50 procentiga tullar, säger Peter Geisler. Ett välutvecklat industriland som Canada bör inte ha sådana handelshinder. De har en liten egen skoproduktion, importerar en del lågpris från Kina, och det borde finnas plats för kvalitetsimport från Europa. Så vad gör man? Sedan WTO-avtalsrundorna gått i stå har EU trätt in och sitter nu och förhandlar om handelshinder med Canada.

Teppo Tauriainen som är Sveriges ambassadör i Ottawa sitter med i dessa förhandlingar, och kunde berätta för Peter Geisler hur de fortskrider. Själva tullarna brukar inte vara några större problem, det kan vara värre med gamla skyddscertifieringar som stora kostsamma standardiseringsinstitut gärna vill behålla. Men på Arbesko är man optimistiska.

– Vi har också vissa förhoppningar om att vårt ärende med skyddskor ska bli ett bra exempel, ett slags prejudikat på hur man löser sådana här hinder, berättar Peter.

– Vi pushar även på via vår EU-konfederation i Bryssel så att påtryckningar kommer även därifrån. 1 april kommer nya tidsramar att sättas för de fortsatta förhandlingarna, så det rör på sig. Vi hoppas det kommer att gå bra.

Bättre förutsättningar för export

Peter Geisler är mycket engagerad i frågor som rör SME (Small and Medium size Enterprises) och export för svenska företag.

– Vi är små men duktiga i Sverige och borde kunna exportera mer av våra fina produkter på världsmarknaden. Det är viktigt att vi arbetar för att få bort olika handelshinder.



– Handelshinder leder till dåligt fungerande marknader som inte gynnar någon. Ta bara Brasilien där vi har en egen fabrik för halvfabrikat. Brasilien har stora importhinder på maskiner för att gynna sin egen maskinindustri. Men det leder bara till att de hamnar efter, de tillverkar saker som är gamla, och ligger fem år efter i teknologi.

Peter vill gärna också slå ett slag för Exportrådet.

– Vi använder dem mycket och ger dem

många konsultuppdrag. Det är bara synd att de har världens högsta avgiftskvot på 75 procent. Sverige är starkt exportberoende och ändå har vi sämre möjligheter än våra nordiska grannländer som Storbritannien och Frankrike, etc då deras motsvarighet till Exportrådet har större resurser och en avgiftskvot på bara 25 procent. När jag ställer ut på en internationell mässa får jag stå för allt medan mina finska konkurrenter har monterhyran betald av finska staten ... ☐

STORBRITANNIEN



Största exportländer: USA, Tyskland, Frankrike 2010
Största importländer: Tyskland, USA, Kina 2010
Storbritanniens export till Sverige: 51,1 miljarder SEK 2009
Sveriges export till Storbritannien: 73,8 miljarder SEK 2009

Huvudstad: London • **Officiellt språk:** Engelska • **Valuta:** Pund (GBP)
Folkmängd: 62,3 miljoner 2010 (22:a plats i världen) • **Tidsskillnad:** -1
Landskod: GB • **Landsnummer:** 44



BROMSA OCH GASA

Även i Storbritannien har vintern varit kall och lång. På nyheterna rapporteras om snöoväder – och om nya besparingspaket. Landets 62 miljoner invånare börjar alltmer bli varse de kyligare tiderna, och att det inte bara är en kris bland bankerna i City. Den brittiska regeringen står inför den klassiska utmaningen, att göra kraftfulla besparingar utan att skada tillväxten, att bromsa och gasa samtidigt ...

TEXT: PER BJÖRKHOLM • FOTO: SHUTTERSTOCK

Storbritannien är en av världens största ekonomier, med London som världens största finanscentrum. Skottland kommer också alltmer, Edinburgh är Europas tredje största finanscentrum. Oljefyndigheterna har gjort Skottland till Västeuropas näst största oljeproducent (efter Norge) och EU:s största olje- och naturgasproducent. Annars är servicesektorn stor och i sin helhet står den för 70 procent av sysselsättningen. Storbritannien är också världens 6:e största turistdestination med omkring 24 miljoner turister varje år. Storbritannien viktigaste handelspartner är USA, Tyskland och Nederländerna. Engelsmännen har inte



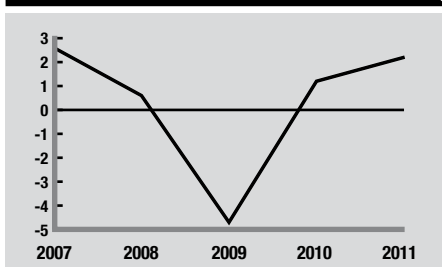
gått över till euro utan valutan är fortfarande pund.

Den viktiga finanssektorn är delvis också den som satt käppar i hjulet för den brittiska ekonomin. Den globala finanskrisen drabbade givetvis också världens finanscentrum London City hårt. Bostadsbubblan har brustit, räntorna stiger och inflationen ökar.

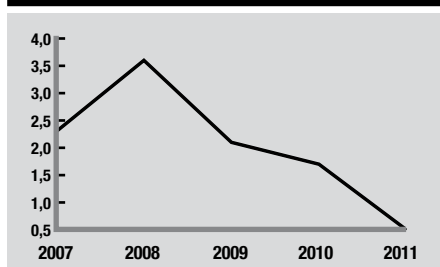
– Vi har nu en "stagflation", det vill säga en kombination av stagnerande produktion och ökande inflation. Det ligger rätt högt på eländesindex får man nog säga, som en brittisk ekonomiprofessor uttryckte det.

Brittiska investmentbankirer har tidigare skrockat åt PIIGS, det vill säga de europeiska slarvarländerna Portugal, Irland,

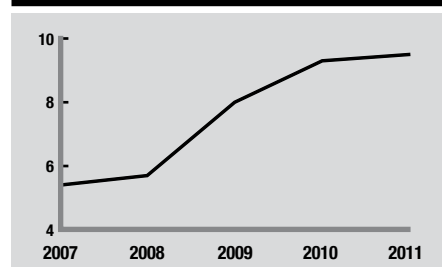
BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



INFLATION inkl prognos (%)



ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)



KÄLLA: OECD ECONOMIC OUTLOOK



Italien, Grekland och Spanien. Om ekonomier som bygger på skattesmitande taxichaufförer i Aten eller halvbyggda mexitegelhus på spanska solkusten. Men när den brittiske finansministern presenterade sina siffror, var det nästan så att de önskade att de var spanjorer. Eller fransmän. Storbritanniens budgetunderskott var lika stort som i slarvarlandet Grekland.

Under efterkrigstiden har de konservativa och labourpartiet växlat vid makten. Inget parti fick egen majoritet i det senaste parlamentsvalet i maj 2010. En koalitionsregering bildades mellan de konservativa och liberaldemokraterna. Regeringen leds av premiärminister David Cameron som varit de konservativas partiledare sedan 2005. Valet i maj 2010 satte punkt för ett 13-årigt regeringsinnehav för Labour med Tony Blair och Gordon Brown som premiärministrar.

Många stora svenska industriföretag och de största svenska affärsbankerna är sedan länge representerade i London. Värdet av de brittiska direktinvesteringarna i Sverige har ökat de senaste åren, och 2008 uppgick de till 322 miljarder SEK.

Den svenska exporten till Storbritannien uppgick år 2009 till 74 miljarder SEK, vilket motsvarar 7,4 procent av den totala svenska exporten. Storbritannien intog därmed en tredjeplats på listan över Sveriges viktigaste exportmarknader, endast överträffat av Tyskland och Norge. Sverige exporterar framför allt verkstadsprodukter (personbilar, bussar och truckar) och telekommunikationsutrustning, men även trä, järn, stål och papper.

I internationella sammanhang har Sverige och Storbritannien ofta sammanfallande intressen. Inom EU är Sverige och Storbritannien likasinnade i många frågor. Vi värnar frihandeln inom ramen för EU och WTO och vi samarbetar i internationella fredsfrämjande insatser i bland annat Afghanistan. Storbritannien betecknas ofta som ett EU-skeptiskt land, och man har slagit fast att folkomröstning måste äga rum om ytterligare maktöverföringar till Bryssel ska ske. Den nya koalitionsregeringen har dock sagt att man avser föra en aktiv och positiv EU-politik.

Den brittiska regeringen är stark förespråkare för frihandel och lägger stor vikt vid EU:s inre marknad. Man betonar bland annat konkurrenskraftsfrågor, finanspolitiska frågor, klimatfrågan och globala fattigdomsfrågor. Storbritannien är stark förespråkare för fortsatt utvidgning av EU och stödjer bland annat Turkiets strävan efter EU-medlemskap.

Huvuduppgiften för den konservativa/liberala koalitionsregeringen just nu är att hantera det omfattande underskottet i de offentliga finanserna. 80 miljarder pund ska sparas. 100 000 jobb inom offentlig sektor ska bort, bidrag försvinner, momsen har höjts från 17,5 procent till 20 procent.

Oppositionen hävdar att neddragningarna gått för långt, och det är väl detta som är den stora utmaningen för regeringen, att hitta balansen mellan kraftfulla besparingar utan att hämma den nödvändiga tillväxten. □

Kopparbergs Bryggeri skapade **EGET SEGMENT** på de brittiska pubarna

Kopparbergs Cider är Sveriges största svenskägda exportdryck och säljs i ett 30-tal länder. Sofiero som också ingår i Kopparbergs bryggerikoncern är sedan många år Sveriges överlägset största enskilda ölmärke. Inte dåligt för ett bryggeri som 1994 startade med 0 kr i omsättning.

TEXT: PER BJÖRKHOLM · FOTO: KOPPARBERGS

– **Många frågar efter hemligheten,** men det vi gjort med cidern och även med ölet är en kombination av bra idéer, tur och hårt arbete, säger vd Peter Bronsman. Man kan ha en idé, men man vet aldrig hur det går. Vi har haft tur att det fungerat, men det är heller ingen slump. Bra produkter, hårt arbete och så tänker vi nytt när vi ska nå våra konsumenter. Det har fungerat.

Kopparbergs Bryggeri startade ursprungligen redan 1882, men när Peter Bronsman köpte bryggeriet tillsammans med sin bror 1994 var verksamheten nedlagd och bryggeriet egentligen bara ett tomt skal. Med ett gott vatten och en duktig bryggmästare var det snart full fart på den lilla ortens bryggeri.

Satsade på turistorter

– Vi visste vi hade en bra produkt, men vi var små med små resurser, så för att nå ut tvingades vi tänka nytt. En idé vi hade med vår cider var att sälja den till svenska charter-turister utomlands. Så vi sålde cider till barer



Peter Bronsman, Davin Nugent & Adrian Hirst vid Kopparbergs monter på Bar Show in Earls Court, London.

KOPPARBERGS BRYGGERI

- Har cirka 250 anställda.
- Omsätter över 1 000 MSEK (2009) med en vinst på 30 Mkr (2009).
- Producerar cirka 100 miljoner liter öl, cider, läsk, vatten (2009).
- Viktigaste exportmarknader är brittiska öarna, Irland, Finland och Spanien.
- Aktien är noterad på NGM Nordic MTF.

i Grekland och i Spanien. Det fungerade bra, och skapade en efterfrågan på vår cider även på den svenska marknaden.

Det är inte bara svenska turister på dessa turistorter, där finns också många engelsmän.

Cider är stort i Storbritannien, men där har cidern alltid varit lite besk. Kopparbergs cider är lite sötare. Perfekt i värmen ...

Eget segment

– Jag vet inte om man kan säga att briter generellt är konservativa, säger Peter Bronsman. De engelska bryggerierna med sin starka hemmamarknad har i all fall haft svårt att hänga med när konsumenterna efterfrågar mer lageröl och mindre ale. Och en sötare cider. Där har vi skapat ett eget segment. Idag tillverkar engelska bryggerier även sötare cider. Men vi var först, det är vårt segment, och Kopparbergs Bryggeri är den absolut snabbast växande cidertillverkaren på den brittiska marknaden.



Kopparbergs Cider promotion i London.

Största ölmärket i Sverige

Kopparbergs bryggeri har vuxit snabbt och förvärvat några mindre bryggerier som Zeunerts i Sollefteå och Banco i Skruv. Samt Sofiero i Laholm. Sofiero Original är den överlägset mest sålda ölen på Systembolaget – och det har man varit sedan 2003.

– Vi lanserade Sofiero just när Carlsberg köpte upp Pripps, berättar Peter. Sofiero kunde inta ett tomrum på marknaden för svenskt, välsmakande men lättdruckat

premiumöl. Det lyckades vi fylla och där är vi kvar. Vi är nu mer än dubbelt så stora som vår närmaste konkurrent.

Sagan fortsätter

Cidern som serveras på de bästa barerna i London, New York och Barcelona är helt och hållet tillverkad i den lilla orten i Bergslagen. All cider kommer från Kopparberg, där bryggeriet kontinuerligt byggs ut. Totalt har man närmare 250 anställda varav hälften

i Kopparberg, där man är ortens största arbetsgivare efter kommunen. Bryggmästare är Rickhard Voigt, som tog över efter sin far Wolfgang Voigt.

– Vi satsar givetvis på fortsatt tillväxt och jobbar på för att utöka våra marknadsandelar och få bättre listningar, sälja vår cider till fler pubkedjor, bli testade på fler pubar, sälja fler produkter i livsmedelsaffärer som Tesco, och så vidare. Sagan är inte slut, den fortsätter. □



UDDA EXPORTER

**TREEHOTEL HARADS**

ligger i Norrbotten vid Luleälven, drygt sju mil från Luleås flygplats och fyra mil uppströms Boden. Det är en plats som domineras av skog och vatten, av stillhet och vildmark.

Treehotel i Harads är en spännande boendeupplevelse och ett unikt samarbete mellan några av Skandinavians främsta designers och arkitekter. Allt för att ett så unikt och lekfullt boendekoncept som möjligt kan skapas.

Treehotel i Harads är en plats där naturen, ekologiska värden, komfort och modern design kombineras till ett spännande äventyr. Naturen föder liv. Som rekreation är just närheten till natur och vildmark oslagbar. Konceptet föddes ur frågeställningen: Varför inte skapa ett hotell som ger människor chansen att uppleva naturen, bland trädtopparna, samtidigt som de upplever en unikt designad hotellupplevelse.

Inspirationen kommer från Jonas Selberg Augustsens film "Trädälskaren". En film om tre män som får nog av staden och åker till Harads för att bygga en träkoja och filosofera över de stora frågorna.

I vår tid av urban rotlöshet blir Trädet en symbol för en plats som alltid finns där, en plats vi alltid kan återvända till.

Trädet har alltid haft en central roll i hela mänsklighetens historia, oavsett vilken livsåskådning man säger sig tillhöra och oavsett vilken politisk ådra som pumpas i ens blod står trädet alltid där som en påminnelse om livskraft och uråldrig visdom.

Treehotel i Harads ger en upplevelse av detta, bara genom sin unika boendeupplevelse. Som gäst upplever du vindens sus bland trädkronorna, skogens doft i markerna, fåglarnas sång när morgonen gryr, genom att bara vara.

LÄS MER PÅ WWW.TREEHOTEL.SE



UDDA EXPORTER



MILJÖVÄNLIG SKYDDSMADRASS

Storumans Emballageindustri är företaget som skapade en unik produkt – WoodWool Race Protection. En helt igenom miljövänlig skyddsmadrass som bland annat innehåller träull och inte är åkbar på grund av ytskiktets struktur. WoodWool har utvecklats allt eftersom och numera finns WoodWools produkter på travbanor, motorsportbanor, konserthallar och byggnader. Men madrassen finns även i mindre former som sittkuddar och skoterdynor. Förutom försäljning på en nationell marknad exporteras även företagets produkter i övriga Norden.



LÄS MER PÅ WOODWOOL.SE

KONSTHANTERING

Abraflex AB upptäckte med sina erfarenheter från industrikunder att deras produkter kunde anpassas och efterfrågades på en helt annan marknad. I samverkan med Nationalmuseum och Moderna Museet i Stockholm har dom tagit fram en serie produkter för hantering av konstföremål. Tillsammans har dom utvecklat speciella bord och andra produkter lämpade för verksamheter som utför precisionsarbete på små eller stora, lätta eller tunga, men nästan alltid ömtåliga och värdefulla objekt. Deras bord hamnar på museum långt innan de har blivit gamla.

LÄS MER PÅ WWW.ABRAFLEX.SE



LÖSHÅR

Företaget Rapunzel of Sweden startades år 2007. Idag exporterar de löshår till stora delar av världen, med störst andel i Norden. Företaget har idag 14 anställda och en omsättning på flera miljoner kronor. Målet är att omsätta en halv miljard.

WWW.RAPUNZELOFSWEDEN.COM

PRODUKTER FÖR SVAMP- OCH BÄRPLÖCKNING

Hooked On Nature AB är ett nystartat företag där idén till att tillverka en hopfällbar bärplockare väcktes vid en fjällvandring sommaren 2008. Företaget vänder sig till de som är design- och friluftssintresserad och som värdesätter kvalitet och god funktionalitet.

Materialen kommer huvudsakligen från Sverige och Europa och tillverkningen sker i Estland och i Sverige. Idag exporterar företaget till England, Danmark och kommer under nästa säsong även exportera till Norge och Finland.

De produkter som tagits fram är ett helt nytt koncept vad det gäller friluftssprodukter. Bakom varje produkt finns ett gediget tänk och målsättningen har varit att utveckla produkter med god funktionalitet och med hög kvalitet och dessutom göra detta med så lite miljö påverkan som möjligt.

LÄS MER PÅ WWW.HOOKEDONNATURE.SE/





EXPORTFRAMGÅNGAR GAV KUNGAPRIS

Gerald Engström, vd på ventilationsföretaget Systemair, besökte nyligen Kungliga slottet och fick motta ett pris från H.M. Konungen.

– Det är givetvis roligt att uppmärksammas på det här sättet. Priset fick jag för våra framstående insatser för svenskt näringsliv. Vår exportandel från Systemair i Skinnskatteberg uppgår till drygt 70 procent, ett bra kvitto på att det går att tillverka konkurrenskraftiga produkter i Sverige för den globala marknaden.

TEXT: FREDRIK NYBY · FOTO: JONAS EKSTRÖMER/SCANPIX



Gerald Engström, vd Systemair, mottar pris för framstående insatser för svenskt näringsliv från H.M. Konungen.

Onsdagen den 2 februari tilldelades Gerald Engström, vd för den svenska ventilationskoncernen Systemair, H.M. Konungens medalj 12:e storleken i serafimerordens band. Utmärkelsen fick han för framstående insatser för svenskt näringsliv vid en ceremoni på Kungliga slottet. Medaljen instiftades runt 1814 och finns i flera storlekar. Den tilldelas svenska och utländska medborgare för särskilda förtjänster samt befattningshavare vid Kungliga Hovstaterna för lång och trogen tjänst.

Systemair är idag ett globalt företag med 90 procent av försäljning utanför Sverige. Koncernen har dotterbolag i 39 länder och exporterar till 100 länder regelbundet. Exportandelen från Systemair i Skinnskatteberg uppgår till cirka 72 procent av försäljningen.

Hur har ni lyckats nå dessa exportframgångar?

– Vår strategi är att genom egna säljbolag kontrollera vägen till marknaden. Detta har gett oss en fördelaktig direktkommunikation med potentiella kunder världen över. Genom lokala bolag får vi kännedom om olika marknadens krav och trender, vilket innebär att vi snabbt kan agera på förändringar, förklarar Gerald Engström.

Vilken är er senaste utlandssatsning?

– Vårt senaste förvärv är Aaldering Group som består av tre bolag; LGB som tillverkar lufttridåer i Langenfeld, Tyskland samt försäljningsbolagen Tekadoor i Langenfeld, Tyskland samt LSA i Arnhem, Nederländerna. Gruppen har 38 anställda och försäljningen uppgick till 67 Mkr under 2010.

Är detta ett bra exempel på er exportstrategi?

– Ja, det är det. Genom att kombinera de förvärvade bolagens sortiment med vårt befintliga sortiment av lufttridåer under varumärket Frico, så stärker vi vår position som marknadsledande leverantör i Europa

KUNGLIGA SERAFIMERORDEN

ÄR EN SVENSK KUNGLIG RIDDARORDEN/STATSDORDEN

som instiftades den 23 februari 1748, på riksdagens inrådan av kung Fredrik I av Sverige. H.M. Konungens medalj instiftades runt 1814 och finns i flera storlekar. Den tilldelas svenska och utländska medborgare för särskilda förtjänster samt befattningshavare vid Kungl. Hovstaterna för lång och trogen tjänst. Den 2 februari tilldelades Gerald Engström, vd på Systemair, en medalj av 12:e storleken i serafimerordens band.

OM SYSTEMAIR

Systemair är ett ventilationsföretag med verksamhet i 39 länder i Europa, Nordamerika, Mellanöstern, Asien, Afrika och Australien. Bolaget omsatte 3,2 miljarder kronor räkenskapsåret 2009/10 och har för närvarande 2 500 anställda. Sedan grundandet 1974 har bolaget uppvisat positiva rörelseresultat. Under de senaste 15 åren har den genomsnittliga tillväxten uppgått till cirka 15 procent. Systemair är sedan oktober 2007 noterat på OMX Nordiska börs i Stockholm. Koncernen omfattar ett 60-tal bolag.

Hur har 2011 startat?

– Vi är nöjda. Det senaste kvartalet har den organiska tillväxten, justerat för valutaförändringar, uppgått till 16 procent jämfört med samma period föregående år.



ETT ÅR MED GLOBAL UTSIKT!

ANNONSERA I HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

Kontakta Conny Jonsson på 021-448 01 00 eller conny.jonsson@texttanken.se

GLOBAL UTSIKT

STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT

**LÅGPRISFLYG
DIREKT**
till hela **EUROPA**

www.skavsta.se

...och vilka banker satsar
riktigt stort på vårt
sörmländska 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 MALMÖPÖPING NYKÖPING OXELÖSUND VINGÅKER

Välkommen till en GLOBALISERAD VÄRLD

Vi har utbildningar i engelska, svenska
och interkulturell kommunikation



VI UTGÅR ALLTID FRÅN DINA BEHOV

Möten med andra kulturer blir
allt vanligare och för att kunna
kommunicera krävs kunskap.
Det är därför vi finns – vi vill
hjälpa till med kommunikationen
för att öka lönsamheten.

VI ERBJUDER SKRÄDDARSYDDA KURSER I SVENSKA FÖR MEDARBETARE SOM SKA BO OCH ARBETA I SVERIGE

I undervisningen ingår svensk vardags- och affärs-
kultur. Vi hjälper till med alla praktiska problem och
frågor som kan dyka upp när man är nyinflyttad i
Sverige. Vi anpassar tid, omfattning och plats efter
kursdeltagarens möjligheter och behov.

Hör av dig
så berättar
vi gärna mer!

amt
communication

www.amtcommunication.se

MORGONDAGENS LÖSNINGAR SKAPAS HÄR OCH NU



PÅ SAAB FINNS en stark framtidstro.

Här pågår en intensiv utveckling av morgondagens flygande farkoster. Det handlar bland annat om en vidareutveckling av Gripensystemet, om obemannade flygande farkoster för både civila och militära applikationer, och om avancerade flygburna övervakningssystem.

Saab är ett av endast några få företag i världen med kunskap och förmåga att bygga och utveckla den här typen av komplexa och krävande system.

Det innebär att vi ständigt möter utmaningar i teknikens absoluta framkant. Utmaningar som bidragit till att vi idag har ett unikt kunnande inom flygteknik och en ovanligt lång erfarenhet av att få idéer att lyfta.

Så skapar vi morgondagens lösningar – här och nu. ● ● ● ●

