

GLOBAL

UTSIKT

SVERIGES HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 1 2012

MARKNADER I FOKUS:
INDIEN
EAC

DET HÄNDER I VÄRLDEN

KRÖNIKA
PEJE EMILSSON

UT I VÄRLDEN
SVENSKA
SKYDDSVALLAR



E-HANDEL
– MÖJLIGHETER OCH HINDER
PÅ GÅNG
– PLANERADE EXPORTAKTIVITETER

MÖJLIGHETERNAS LAND

USA



Din rådgivare för att starta eget. Eller sälja av. Och allt däremellan.

Att driva företag kräver mer än höga ambitioner och näsa för affärer. Som Sveriges ledande rådgivare inom revision, redovisning, skatt och affärsutveckling har vi kunskapen, erfarenheten och alla de tjänster som du kan tänkas behöva. Med kontor på 130 orter över hela landet finns vi alltid nära till hands för att agera bollplank i frågor kring ditt företag.

Tillsammans tar vi dig närmare dina mål och visioner!



#1

INNEHÅLL



4 Ledare

– Endast svart bälte är gott nog

6 USA

– Drömmen om Amerika
– Med interaktiva glasögon in i framtiden
– Facebook lagrar i norrland

16 Peje Emilsson

– En krönika om det globala tjänstesamhället

18 Indien

– En kontrastrik förbundsrepublik
– Rutiga sångar går hem i Indien

24 EAC

– EAC skapar affärsmöjligheter i Östafrika

26 E-handel

– E-handel skapar möjligheter – men det finns hinder

28 Det händer i världen

– Nyheter från olika marknader

30 Exportchefsindex

– Fler tror återigen på ökad export

32 Ut i världen

– Svenska skyddsvallar fyller uppdämt behov

34 På gång

– Exporthändelser hos din handelskammare

Ansvarig utgivare: Johanna Palmér Östsvenska Handelskammaren · johanna.palmer@east.cci.se **Redaktionskoordinator:** Didi Swege Harrison (Texttanken, didi@texttanken.se)

Redaktör: Fredrik Nyby (Texttanken, fredrik.nyby@texttanken.se) **Redaktionsråd:** Johanna Palmér (Östsvenska, www.east.cci.se),

Camilla Olsson (Värmland, www.handelskammarenvarmland.se), Petronella Modin (Norrbotten, www.norrbottenshandelskammare.se)

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

Jenny Emerén (Mälardalen, www.handelskammarenmalardalen.se), Berit Sjödin (Mittsverige, www.midchamber.se), Didi Swege Harrison, Fredrik Nyby (Texttanken)

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

Upplaga: 4 700 ex **Produktion:** Jonsson & Stenvall Produktionsförlag AB/Texttanken

www.globalutsikt.se

Global Utsikt är Handelskamrarnas exportmagasin och utkommer med fyra nummer per år. Tidningen bevakar vad som händer på viktiga exportmarknader och ger svenska företag inspiration och kunskap som stärker dem i deras internationella affärer.

Handelskamrarna är regionala, privata näringslivsorganisationer som arbetar för att ge företagen i sina respektive regioner bästa möjliga förutsättningar. Internationell handel och export är en del av vår kärnverksamhet.

Som medlem är du en del av världens största affärsnätverk.

Endast svart bälte är gott nog



"VI MÅSTE DRA ÅT SAMMA HÅLL!"

Efter bara två månader som vd för Handelskammaren har jag flera gånger hunnit få frågan om vad som är allra viktigast i skapandet av framtidens Värmland. Och den komplexa frågan till trots, så tror jag att svaret är ganska enkelt. Vi måste dra åt samma håll! Åtminstone i de stora och avgörande frågorna.

Till exempel när det gäller infrastrukturen. Den fråga som våra 1200 medlemsföretag svarar är den allra viktigaste för Handelskammaren att arbeta med. Det måste vara lätt att ta sig till och från Värmland. Det måste gå att ta sig ut i världen.

2008 bildade Handelskammaren ett infrastrukturråd med representanter från företag med stora flöden av gods och människor. Tillsammans har rådet definierat fyra prioriteringar, som är allra viktigast för vårt län den närmaste tiden. Det handlar om en kapacitetsökning på järnvägssträckan Kil-Kristinehamn och om upprustning av riksvägarna 61, 62 och 63. Rådets representanter har gemensamt beslutat att det är dessa områden vi lägger kraften på. Vilket också inneburit att de tvingats välja bort objekt

under resans gång. Liknande arbete har sedan gjorts hos andra regionala aktörer som exempelvis Region Värmland och Karlstads kommun. Och när vi tillsammans kan konstatera att järnvägssträckan Karlstad-Stockholm är nummer ett, på en gemensam prioriteringslista, så tar vi ett steg mot den där avgörande enade rösten. Den man lyssnar på.

För jag tror att det är det som är allra viktigast. Att prata med enad stämma. Oavsett vilken fråga det gäller. Inom just infrastrukturuområdet har det exempelvis, gång efter annan, visat sig att de regioner som visat enighet i lobbyarbetet också är de regioner som i slutänden fått störst utdelning av ekonomiska medel.

Handelskammarna har genom historien arbetat för samarbete och gemensamma krafttag inom många olika områden. Och det ska vi fortsätta med. Ännu tydligare. Både regionalt och nationellt. Den utvecklade värmländska infrastrukturdialogen är ett färskt bevis på att det faktiskt går.

Jag tror ingen region i Sverige ännu har ett svart bälte i samverkan. Men dit vill vi i Värmland. I den mån det går att anta en vision efter åtta veckor på nytt arbete, så är jag beredd att göra det svarta bältet till min. Vi kan inte vara överens om allt, eller dra åt samma håll i varje enskild fråga. Det är omöjligt och förmodligen inte heller något att eftersträva. Men när det gäller de stora frågorna, det som är avgörande för Värmlands framtid, då räcker inte det gula bältet. Eller det bruna. Då måste vi lyfta blicken, oavsett om vi är företagare eller offentliga företrädare. Då måste vi prioritera den gemensamma utvecklingen före eventuella särintressen. För i de avgörande frågorna, har varken Värmland eller någon annan region, råd att misslyckas.

*Annalena Hultman
vd Handelskammaren Värmland*

STOCKHOLM **VÄSTERÅS**
FLYGPLATS

www.vst.nu

The Friendly Airport



**Spanien
Boka nu!**

Direkt från Västerås

**Alicante
Barcelona
Malaga
Palma de Mallorca**

RYANAIR

17096-0036

**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

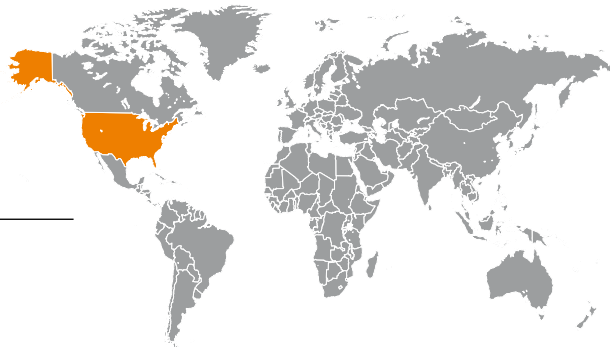
Tel: +46 (0)31 60 62 90
www.accure.eu

USA



Största exportländer: Kanada, Mexiko, Kina 2010
Största importländer: Kina, Kanada, Mexiko 2010
USA:s export till Sverige: 34,4 miljarder SEK 2011
Sveriges export till USA: 76,8 miljarder SEK 2011

Huvudstad: Washington D.C. • **Officiellt språk:** Engelska • **Valuta:** Dollar (USD)
Folkmängd: 308,7 miljoner 2010 (3:e plats i världen) • **Tidsskillnad:** -6 – -11
Landskod: US • **Landsnummer:** 1



DRÖMMEN OM AMERIKA

USA är en av Sveriges enskilt största exportmarknader. Att nio delstater var för sig har större BNP än hela Sverige säger en hel del om hur stor denna marknad är. En realitet står stark i jakten på framgång overthere, oavsett om det handlar om näringsliv eller sport. Jobba. Jobba hårt.

TEXT: FREDRIK NYBY • FOTO: SHUTTERSTOCK

"Den amerikanska drömmen" uppfanns av den amerikanske historikern och författaren James Truslow Adams. I sin bok "Amerikanskt epos" från 1931 skriver Adams: *"Den amerikanska drömmen är drömmen om ett land där livet är bättre för alla. Där var och en har chansen att utnyttja sin begåvning optimalt. Det är inte bara en dröm om bilar eller hög lön utan en dröm om social ordning som tillåter var och en, man eller kvinna, oavsett härkomst att växa fullt ut inom sin egen medfödda kapacitet."*

Vid emigrationen från Sverige till Nordamerika under 1800- och tidiga 1900-talet lämnade 1,3 miljoner svenskar Sverige och flyttade främst till USA. Berättelser beskrev livet i den amerikanska mellanvästern positivt och hyllade religiös tolerans, politisk frihet och alla tillfällen som gavs för att förbättra sin levnadsstandard. Det skapades en bild av



drömmen om Amerika. Den som fick fattiga och förtryckta människor från exempelvis Irlands gröna slätter och Smålands djupa skogar att bryta upp och ta sig över Atlanten för att där börja ett nytt liv.

Det finns de som beskriver USA som ett projekt. Som något som fortfarande byggs, förbättras, förfinas och korrigeras – och aldrig blir klart – där byggandet sköts av alla som vill bidra. Staten och politiken har en roll. Det frivilliga samarbetet i grannskap, föreningar, folkrörelser, stiftelser, kyrkor, moskéer och synagogor har en annan. Det privata kapi-talet och näringslivet en tredje. Ett myller av människor med helt olika bakgrund, kulturer, språk, vanor, trosinriktningar och initiativ har skapat Amerikaprojektets tillkomst.

USA har klarat sig med blotta förskräckelsen från att vara centrum i den finanskris som nu sveper över världen. Det liknade en mardröm när nedgraderingen av USA:s kreditbetyg skakade världens finansmarknader, men ganska snabbt tog södra Europas havere-rade ekonomier över centrumrollen i orkanen.

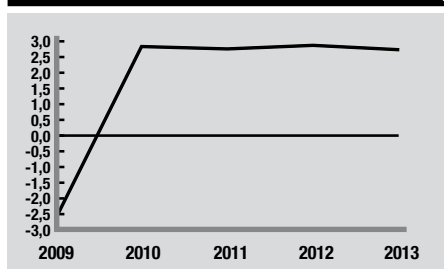
Nu presenteras dock tecken på att det pågår en omställning mentalt, praktiskt och framåt-riktat i USA. Amerikanerna har en grundsyn på att var och en har sitt eget öde i sina egna händer – och en förväntan att agera efter det – oavsett om det handlar om att flytta dit jobben finns eller starta eget om ingen vill anställa. Ett tufft arbete kommer krävas för att hålla den amerikanska drömmen vid liv. Oavsett utfall så lär drygt 300 miljoner amerikaners köpkraft attrahera många marknadsaktörer även i fortsättningen. □

HISTORIA

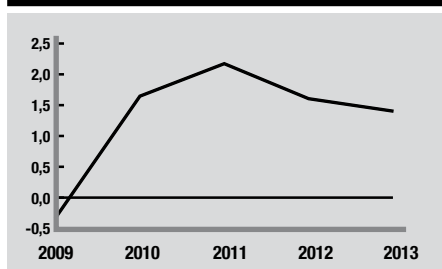
År 1507 tillverkade tysken Martin Waldseemüller en världskarta där han namngav landet på västra halvklotet "Amerika" efter den italienska upptäcktsresanden Amerigo Vespucci. De tidigare brittiska kolonierna använde för första gången landets moderna namn i självständighetsförklaringen, den "enhälliga förklaringen av tretton Amerikas förenta stater" som antogs av "företrädare för Amerikas förenta stater" den 4 juli 1776.

KÄLLA: EXPORTRÅDET

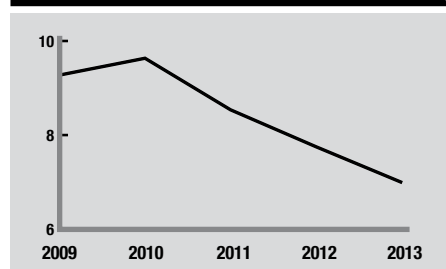
BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



INFLATION inkl prognos (%)



ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)



KÄLLA: INTERNATIONAL MONETARY FUND



Lika men ändå inte

Trots att skillnaderna inte verkar vara så stora mellan Sverige och USA finns det ändå vissa riktlinjer som är bra att vara medveten om. Affärslivet är till exempel i princip alltid igång, förutom under den riktigt stora helgen Thanksgiving, som infaller en torsdag i slutet av november. Generellt skiljer sig också klädkoden i USA. Ju längre västerut man kommer desto mer avslappnad är stilen. Kännetecknande är också att många amerikanska företag tillämpar "casual Friday" då det är fritidsklädsel som gäller på jobbet.

Liksom i Sverige är det viktigt att möten börjar på utsatt tid, men hälsningsfraser och allmänt småprat är viktigt innan affärer börjar diskuteras. Trots den informella stämningen kan själva förhandlingarna bli tuffa, ofta med höga bud men med visst förhandlingsutrymme. Vid mötets avslut upprättas en "action plan", där det fastställs vad som ska göras, av vem och på vilket sätt. Besluten fattas individuellt. I USA håller man hårt på att tid är pengar och förfrågningar bör besvaras "a s a p".

KÄLLA: SWEDISHTRADE.SE



Svensk fikasuccé

Den svenska kafékedjan FIKA startades år 2006 av Lars Åkerlund och David Johansson som en liten espressobar på Manhattan, New York. 6 år senare öppnas i vår den fjärde och klart största filialen, 300 kvadratmeter, som även ska rymma en chokladfabrik, ett kök för syltillverkning, en vinbar och förstås ännu en espressobar. Liksom de övriga ligger även denna i New York, och en 30 meter lång glasvägg kommer att erbjuda full insyn i bland annat chokladtillverkningen.

KÄLLA: EXPRESSEN



Amerikanskt valår

Den 6:e november i år går det amerikanska folket till val. Valet föregås av tre officiella debatter i höst mellan en ännu okänd republikansk presidentkandidat och den sittande presidenten Barack Obama. Den 20 januari 2013 installeras den valda presidenten.



Grönt kort

Att starta ett aktiebolag i USA är vanligast bland utländska företag, eftersom de flesta andra bolagsformer bland annat kräver att ägaren har ett så kallat "grönt kort" – permanent uppehållstillstånd. Det kan sökas med anledning av familjeförhållande eller erbjudande om arbete, och ger rätt att bo och arbeta i USA under obegränsad tid.

KÄLLA: SWEDISHTRADE.SE

Inc., Ltd, eller Company?

I USA finns det olika termer som motsvarar det svenska "aktiebolag". Huruvida man väljer att avsluta företagsnamnet med Inc., Ltd. eller Company är en smaksak.

ABB tar hem U.S. order

Facebook Inc:s dotterbolag

Pinnacle Sweden har nyligen skrivit kontrakt med ABB som fått uppdraget att stå för kraftmätningen av deras första serveranläggning utanför USA – i Sverige. Ordern är värd cirka 11 miljoner dollar och ABB svarar för projektering, konstruktion, och installation av två nyckelfärdiga luft- och gasisolerade transformatorstationer.

KÄLLA: VLT

Med interaktiva glasögon IN I FRAMTIDEN

Erik Lundström är entreprenör och ägare till Penny, ett företag som arbetar med utveckling och tillverkning av interaktiva glasögon. Han har från dag ett satsat på att skapa en global produkt som utmanar användarens traditionella sätt att interagera och kommunicera med mobila datorer. Sedan Penny premiärvisade sitt nya system BM20 på Stanford University i Silicon Valley i oktober 2011 har företaget turnerat i Europa och besökt världsledande industriföretag och mobilföretag.

TEXT: FREDRIK NYBY · FOTO: PENNY, SHUTTERSTOCK

Pennys produkt är utvald som en av de 20 mest intressanta svenska innovationerna som deltar på den världsomspännande turnén Innovative Sweden som i skrivande stund befinner sig i Washington DC i USA. Utställningens syfte är att stärka kunskapen om Sveriges position som ett av världens mest innovativa länder med teknologiska produkter och tjänster i framkant. På utställningen visar



Erik Lundström med sin första version av interaktiva glasögon. "ar" står för tekniken Augmented Reality.

"DET ÄR VIKTIGT ATT HA FÖRSTÅELSE FÖR DEN REGIONALA MARKNADENS FOKUS OCH INTE BARA STIRRA SIG BLIND PÅ PLATSER SOM SILICON VALLEY"

Penny upp sin nya plattform, Interactive Glasses BM20 (som bygger på Pennys sedan tidigare patenterade teknik), och hur man enkelt kan programmera en industrirobot till att genomföra ett montage. Användaren ser igenom robotens kamera och genom glasögonens unika handsfree-system utförs navigering med huvudrörelser och kommandon med en klicksensor som placeras mot kindens muskel. Klicksensorn läser av anspänningen i muskeln när man biter ihop.

Eriks erfarenheter av att komma in på den amerikanska marknaden är flera och han betonar att förberedelse är av stor vikt innan man beslutar om att sätta upp en verksamhet. Det är viktigt att ha förståelse för den regionala marknadens fokus och inte bara stirra sig blind på platser som Silicon Valley. Han tipsar om att kopplingen till universiteten kan vara av stor nytta för mindre bolag. Penny har sedan starten 2005 fått mycket god hjälp av bland annat Västerås Science Park att etablera kontakt med universitet i USA.

– Vi har fått väldigt bra stöd och hjälp av George Mason University och deras internationella inkubator Mason Enterprise Center utanför Washington. Den svajiga ekonomiska situationen i USA har bromsat våra etableringsplaner något. Östkusten passar oss bra ur ett marknadsperspektiv och genom det goda kontaktnät som byggts upp i området har jag träffat ett flertal företag inom industri, hälsa och sjukvård och även finansieringsinstitut (motsvarande Sveriges Vinnova). Universiteten har resurser, bra nätverk och forskning som kan öppna dörrar och komma vidare.



HANDSFREE TEKNOLOGI

Glasögonen är inte bara skärm utan fungerar även som ett pekdon (mus) på det sätt som beskrevs in inledningen av artikeln. Tillsammans med skärmen skapar det möjligheter att arbeta i gränssnittet utan att använda händerna. Händerna kan istället användas till att utföra en central arbetsuppgift exempelvis när man utför ett montage eller kanske reparerar en enhet ute hos kund, utför en räddningsinsats eller genomför ett kirurgiskt ingrepp.

PRODUKTEN

När du tar på dig Pennys glasögon och kopplar dem till din mobiltelefon, tablet eller en laptop överförs bilden och projiceras upp i luften framför dig på 2,1 meters avstånd med en skärmstorlek av cirka 75 tum. Innehållet på skärmen blandas med verkligheten med en teknik som går att jämföra med filmvärldens välkända "green-screen teknik". Exempelvis kan bakgrunden i ett program vara transparent och lämnas öppet ut i verkligheten och det man arbetar med visas som grafik.

En annan av erfarenheterna handlar om hur nationalistiska de är.

– Vi fick tidigt rådet att liera oss med något amerikanskt bolag för att framhäva att det är en "amerikansk tillverkad" produkt. I vårt fall är det två kretsar, och hur galet det än låter, gör att vi fått större respekt för vår verksamhet under våra presentationer.

Erik tycker även att man bör använda sig av en jurist med god erfarenhet av amerikansk lagstiftning när man etablerar verksamhet i USA eller om man avser att skriva kontrakt med bolag i USA.

– Redan 2006 hade vi en presumtiv affär på gång med en högt ansedd amerikansk organisation som mycket väl kunde inneburet ett stort genombrott för Penny. Kontraktet som lades upp på bordet såg bra ända till de sista sidorna med paragrafer och finstilt text som för oss var svåra att förstå.

– Vi anlidade en svensk jurist med lång erfarenhet i USA som hjälpte oss att reda ut begreppen och vi fick beskedet att innebörden var att kunden i det här fallet skulle ta över alla rättigheter till Pennys egna produkter!

Att i text beskriva upplevelsen och nyttan med att utnyttja Pennys interaktiva glasögon är svårt. Blir de den succé som Erik hoppas på så lär vi få läsa mer om dem. Användningsområdena är många och produktionen är igång. □

PENNY

Penny är Västerås-baserat och bedriver verksamhet inom fyra prioriterade områden: Industrisystem, Räddningstjänst & Specialistvård, Säkerhetstjänst och Underhållning. Företagets interaktiva glasögon har ett mycket avancerat system som gör vardagen enklare för alla användare som befinner sig på en mobil arbetsplats med ofta komplicerade arbetsuppgifter.

TUMMEN UPP FÖR DIGITALT UTRYMME I NORRLAND

TEXT: FREDRIK NYBY · FOTO: THE NODE POLE



Facebook är på god väg att nå ofattbara en miljard användare. I Sverige har varannan ett konto på den sociala nätverkstjänsten. I höstas offentliggjorde bolaget Facebook Inc. att de i Luleå kommer bygga sitt första datacenter i Europa. Det krävs både rejäl yta och kraft för att försörja den enorma serverpark som ska driva sajts datatrafik. Anläggningens elförbrukning beräknas motsvara en procent av Sveriges totala. Konzeptets framgång och regionens förutsättningar ger hopp om att locka fler IT-företag.

Facebook valde teknikintensiva Luleå som plats för sitt första datacenter i Europa. Ett välgrundat beslut och ett bevis på att Norrland kan konkurrera på fler spelplaner än den historiskt tunga gruv- och stålindustrin. Det här är den största enskilda investeringen i Luleå sedan stålverket bildades 1940 – en början på en helt ny industriera för hela regionen, som i och med etableringen blir en nod för datatrafik i hela Europa.

De etableringsansvariga på Facebook grundade Luleåetableringen på ett 50-tal kriterier. De främsta skälen till valet var ett klimat som lämpar sig för kylning av serverhallarna, stabil tillgång till förnybar energi och en kvalitativ lokal IT-kompetens. Dessutom är Luleå flygplats bara sju kilometer från stadens centrum. Även statliga incitament spelade roll. Den svenska regeringen gav Facebook 103 miljoner kronor till investeringen, medan Luleå kommun har spenderat 40 miljoner om avlägsnande och installation av vattenledningar på plats och 135 miljoner för installation av extra strömförsörjning.

103 miljoner kronor i statligt stöd är mycket pengar för ett projekt, men etableringseffekterna är betydande. Förutom en ökad sysselsättning så kommer Facebook att betala tillbaka i form av cirka 300 miljoner kronor i elskatt på tre år.

Facebook sätter regionen på världskartan och Luleå kommer tillsammans med grannkommuner och branschaktörer att marknadsföra The Node Pole som ändamålsenlig och miljövänlig knypunkt för datatrafik.

– Vi hoppas och tror att Luleå blir ett nav för datatrafik från hela världen. I samarbete med grannkommunerna Boden och Piteå bygger vi nu ett varumärke i regionen som heter The Node Pole. Förhoppningen är att attrahera fler IT-företag att följa Facebooks exempel. Våra inneboende kvalitéer är unika, säger Matz Engman, vd på Luleå Näringsliv AB.



Matz Engman, vd för Luleå Näringsliv AB och Karl Petersen, kommunalråd i Luleå, gillar Facebooks Luleåetablering.

FACEBOOK

Facebook är ett socialt medium eller en social nätverkstjänst som grundades i februari 2004 och drivs och ägs av Facebook Inc. I början av 2012 hade Facebook fler än 845 miljoner aktiva användare. Användarna kan skapa en personlig profil, lägga till andra användare som vänner och utbyta meddelanden. Facebook har fått sitt namn efter att utbyta meddelanden. Facebook har fått sitt namn efter att utbyta meddelanden. Facebook har fått sitt namn efter att utbyta meddelanden. Facebook har fått sitt namn efter att utbyta meddelanden.

DATACENTER

Investeringarna i datacenter världen över var 2010-2011 omkring 200 miljarder kronor och beräknas växa till 230 miljarder under de kommande 12 månaderna (DCD Industry Census 2011). Utvecklingen drivs av att alltmer av både företag och privatpersoners data ligger i stora datahallar – det så kallade molnet – snarare än som förr på hårddiskar på lokala datorer och servrar.

Datacentret i Luleå är planerat för tre serverhallar med en area på 28 000 kvadratmeter vardera. Byggnationen är påbörjad och sysselsätter cirka 300 årsarbetare. Den första hallen beräknas vara i drift i april nästa år.

– Vi är både stolta och glada för detta, det blir en milstolpe i stadens historia. Genom Luleå älv kan vi leverera förnyelsebar och pålitlig elförsörjning. Och genom innovativa lösningar klarar vi kylningen med norrländsk luft, alltså behövs inget tillsatt köldmedia. Hela projektet med ett Grönt datacenter välkomnas dessutom av Greenpeace, en miljöstämpel som stärker våra förhoppningar om

att regionen kan attrahera fler IT-investeringar, berättar Matz Engman.

Handelskammaren har följt och samlokalisat aktiviteterna kring projektet som hyser stort internationellt intresse. Den internationella nyhetsjätten CNN har exempelvis varit på plats och gjort ett reportage. Datacentret blir det största i sitt slag som någonsin byggts i Europa och det nordligaste i världen av den här storleken. Nu jobbar Luleås och grannkommunernas beslutfattare hårt för att skapa fortsatta exportframgångar.

– Vi har bevisat att vår helhetslösning håller världsklass. Med ett klimat väl lämpat för naturlig kylning, tillgången till ren energi, bra mark, välutbildad arbetskraft och ett skickligt och engagerat företagsklimat ser vi fram emot att växa till ett robust centrum för högteknologisk och energikrävande verksamhet, avslutar Matz Engman. □

Global Utsikt var på plats när Mark Brzezinski, USAs ambassadör i Sverige, presenterade sin mobila ambassad (U.S. Embassy in-a-box) i Västerås Stadshus den 30 november. Han tillträdde den 24 november och detta var hans första stadsbesök utanför Stockholm. Dagen anordnades av USAs ambassad i samarbete med Handelskammaren Mälardalen och Västerås stad.



Agneta Berliner (th), platschef på Handelskammaren Mälardalen i Västerås, överlämnar en bok av Nobelpristagaren Tomas Tranströmer till USAs ambassadör i Sverige Mark Brzezinski med fru.

"It's all about people"

– TEMA PÅ U.S. AMBASSADENS ROAD SHOW

TEXT: FREDRIK NYBY · FOTO: AMERIKANSKA AMBASSADEN

Ambassadören poängterade vikten av samarbete och samverkan, både mellan länder och människor. "People-to-People" var ett av huvudsyftena med den ambulerande ambassaden. Under den gemensamma lunchen med ett trettiotal representanter från Västerås offentliga sektor och näringsliv framhöll han Sveriges starka rykte inom teknik, forskning & utveckling, god affäretik och ett hållbart samhälle. Det finns flera goda incitament för ett fortsatt starkt handelsutbyte mellan länderna hävdade Mark Brzezinski som uppskattade stående inbjudningar till ABBs och Atlas Copcos verksamheter i regionen. Bägge dessa bolag presenterade sina omfattande marknads- och produktionsintressen i USA.

Utbildning ligger ambassadören varmt om hjärtat. Han visade stort intresse för de satsningar kring akademi och näringsliv som företrädare



Ambassadör Mark Brzezinski besökte Västerås.

i konjunkturedgångar. Så fortsatt samverka och satsa på utbildning, framhöll Mark Brzezinski.

På frågan om vilka affärsområden som har störst svensk betydelse för den amerikanska marknaden svarade han teknik, energi, miljörelaterad verksamhet och infrastruktur.

– Inom dessa områden har svenska företag en stor chans att attrahera den amerikanska marknaden. Sverige har ett högt anseende och en erkänt hög teknisk nivå i det mesta som handlar om energieffektivisering och ett hållbart samhälle. Dessutom har Sverige ett globalt erkännande för bra ledarskap samt god etik och moral.

Agneta Berliner, platschef på Handelskammaren Mälardalen i Västerås, tog tillfället i akt att överrätta en bok av Nobelpristagaren Tomas Tranströmer.

– Nobelpriset har visat sig vara av betydelse när det gäller att skapa internationella affärsrelationer och för svensk forsknings möjligheter att omsättas i affärsverksamhet och exportindustri. Sverige ligger sedan tidigare väl framme inom våra traditionella branscher. Men det finns nya områden där vi har möjlighet att ta en ledande roll på den amerikanska marknaden, till exempel inom Cleantech och äldreomsorg.

Mark Brzezinski tackade och fastslog att det finns mycket att göra för att underlätta och förbättra både exportrelaterade aktiviteter och kulturell integration.

– Att föra människor nära varandra är en viktig del av lösningen för bättre och fler affärer. "It's all about people", det är därför vi är i Västerås idag. □

"DET HAR VISAT SIG ATT REGIONER MED STARKA UNIVERSITET OCH HÖGSKOLOR KLARAR SIG BÄST I KONJUNKTUREN"

för Mälardalen lyfte fram, exempelvis Automation Region, Robotdalen och Västerås Science Park.

– Dagens globala och tuffa konkurrens kräver spetskompetens. Det har visat sig att regioner med starka universitet och högskolor klarar sig bäst

Lär dig grunderna om import och export

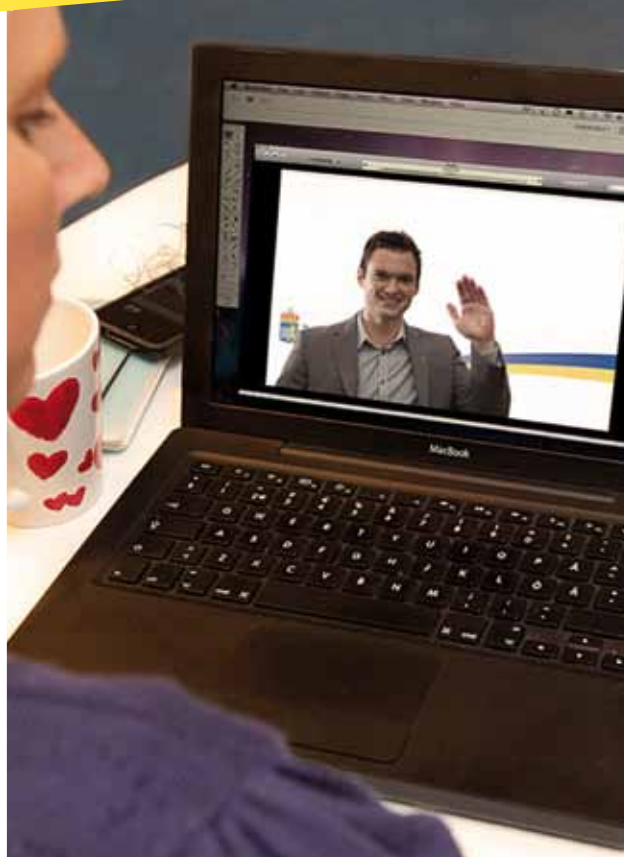
— vår översiktskurs finns nu som halvdistansutbildning

Kursen är uppdelad i tre delar. Två delar läser du på distans och en del är lärarledd.

Att läsa översiktskursen delvis på distans ger dig många fördelar. Du kan studera var du vill, du får lägre kostnader med färre övernattningar och du slipper vara borta från företaget eller hemmet flera dagar.

Under dina studier har du möjlighet till kontakt med oss via e-post, chatt och telefon. Du får även tillgång till ett diskussionsforum där du kan ventilera frågor med övriga kursdeltagare.

Läs mer och anmäl dig på tullverket.se



GLOBAL UTSIKT VÄXER!

ANNONSERA I HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

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

GLOBAL
UTSIKT



SACC

– dörröppnare till USA-handel

The Swedish-American Chambers of Commerce USA (SACC-USA) finns representerat över hela USA, på ett drygt tjugotal orter. Global Utsikt samlade nätverkets vd Therese Linde och Ziba Zareie, ansvarig för SACC-USAs Stockholmskontor, för en intervju om deras verksamhet och erbjudande.

TEXT: FREDRIK NYBY · FOTO: SACC



Therese Linde



Ziba Zareie



Berätta om hur ni kan öka affärs- och handelsnyttan för svenska exportföretag.

– Som samordnat nätverk med ett tjugotal kammare runt om i USA jobbar vi för ökad handel och utbyte mellan Sverige och USA. Vi har under våra 23 verksamma år lyckats bygga upp en unik och självbestämmande organisation som har stort kunnande i allt från etableringsfrågor till legala skillnader bland USAs stater. Vi erbjuder unik marknadsinformation och fantastiska kontakt-ytor.

Är det något speciellt som svenska företag brukar höja på ögonbrynen åt?

– Många överraskas över att vi har en så stark ställning i USA. Trots att Sverige är ett relativt litet land så är det bara UK som från Europa har en större kammarverksamhet med USA. Sen blir många förvånade över hur mycket som skiljer mellan de olika delstaterna. USA-marknaden är stor och regionala skillnader i skatter, regler och lagar är omfattande.

Har det skett någon exportförändring på senare år – branscher, ert sätt att jobba, att förmedla intressenter etc?

– Kommersen mellan USA och Europa karaktäriseras av en stark och mogen handel. USA är idag Sveriges fjärde största exportland. Svensk export av tung industri, telekom, läkemedels- och fordonsindustrin har

historiskt sett varit stark. Vi märker ett ökat handelsintresse inom infrastruktur, miljöteknik och förnyelsebar energi. Sverige ligger i framkant inom dessa områden och president Obama stimulerar omvandlingen till förnyelsebar energi. Vi har även börjat fokusera på de kreativa näringarna, särskilt "gaming" klustret, utvecklingen sker snabbt och Sverige har flera företag i framkant. Svensk kunskap och kompetens är eftertraktad och respekterad, vilket givetvis är jättekul att stötta och lansera.

Om företag funderar på att börja exportera till USA, ska de vända sig till den lokala Handelskammaren i Sverige eller till er?

– Vi får en hel del direktkontakter och har därför ett Stockholms-kontor sen ett år tillbaka, som intresserade företag enkelt kan kontakta. Vi jobbar också nära de svenska handelskamrarna så vi brukar hjälpas åt att lotsa företagen vidare beroende på sakfråga och problemställning.

Nämn några konkreta aktiviteter ni gör.

– Vi hjälper till med översättlig kunskap om affärskultur, marknad och regleringar i olika delstater. Dessutom kopplar vi ihop företagen med värdefulla kontakter och potentiella partners. Detta sker genom seminarier, effektiva branschspecifika program och event, de årliga Svensk-Amerikanska Entreprenörsdagarna, skraddarsydda affärsresor och kontinuerligt nätverkande. Våra aktiviteter i bägge länderna, främjar handeln genom affärsmöten, och resulterade bland annat i uppskattningsvis 245 000 utbytta visitkort 2011. Vår hemsida är en uppskattad källa till

information och vårt transatlantiska nyhetsbrev når över 10 000 mottagare.

Har ni något tips till de företag som vill starta eller utöka handeln med USA?

– Den amerikanska marknaden är enorm och det gäller att börja i en väl vald region. Man måste vara ordentligt förberedd och ha uthållighet; finansiering och resurser, inte minst tid för resor i USA, för en treårs period är att rekommendera. Så det finns en del utmaningar, men ännu fler möjligheter ... Alla är välkomna att kontakta oss för hjälp. Sen har vi också ett omfattande och intressant traineeprogram som 2011 placerade ut 125 svenska praktikanter på amerikanska företag. Nu planerar vi utöka detta med en omvänd aktivitet. Så hör av er om ni vill ha en amerikansk trainee på ert företag. □

SACC USA

SACC USA ÄR EN paraplyorganisation för ett tjugotal regionala Svensk-Amerikanska Handelskammare i USA. De servar fler än 2 300 medlemmar i Sverige och USA, vilket gör dem till den näst största europeiska handelskammaren i USA.

DERAS MISSION är att underlätta och stödja handel och investeringar mellan USA och Sverige. De hjälper svenska företag att hitta rätt partner i USA och vice versa. Genom deras breda nätverk och upparbetade kontaktytor erbjuder de effektiva vägar som underlättar presentationen av produkter, tjänster och information till berörda beslutsfattare.

WWW.SACC-USA.ORG

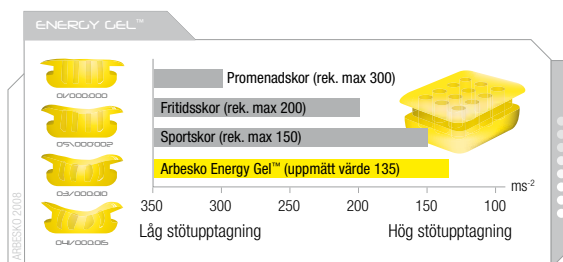
DUBBEL DÄMPNING!

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 stötdämpningskonstruktion, 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, luftigt Dynatec. **Foder:** Ventilerande Smartec® Air Plus.

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

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



GLOBALT TJÄNSTESAMHÄLLE ÖPPNAR FÖR NY SVENSK EXPORT

2007 tillsattes det så kallade Globaliseringsrådet där företrädare för vår svenska regering, näringslivet, arbetsmarknadens parter och forskarsamhället fick till uppgift att "analysera Sveriges konkurrenssituation i globaliseringens tid".

Innan rådet hade hunnit slutföra sitt arbete hade världen hunnit drabbas av finanskrisen 2008. En kollapsad bolånemarknad i USA startade en kedjereaktion som också kom att drabba svensk export av järnmalm, basstationer för mobilnät och lastbilar. Finanskrisen gjorde att Globaliseringsrådet i slutrapporten 2009, "Bortom krisen – Om ett framgångsrikt Sverige i den nya globala ekonomin", pekade på Sveriges sårbarhet och vårt stora beroende av några få framgångsrika exportföretag: "Exporten uppgår till cirka hälften av BNP, vilket gör oss till ett av de mest exportberoende länderna i världen. Det har i flera hundra år varit basen för vår välbästande utveckling och gjort oss till ett av världens rikaste länder. Många andra länder avundas oss vår ekonomiska ryggrad av framgångsrika globala storföretag och alla exportframgångar. Konststycket inför framtiden är att på alla sätt vårda den basen, samtidigt som vi främjar en betydande expansion av tjänstesektorn. Huvudsaken är att också fokusera tjänstesektorn är att allt talar för att det är där de flesta nya jobben kan tillkomma, men ett ytterligare skäl är att det något minskar vår sårbarhet vid globala konjunkturnedgångar."

Ett av rådets rekommendationer blev därför att Sverige bör lägga grunden till en större svensk tjänsteexport: "Utan att ta ställning i den ideologiska debatten är det Rådets bedömning att de alternativ inom till exempel vård och skola som släppts fram, ofta i bred politisk enighet, har medfört positiva effekter. Främst intresset att främja tjänsteexport gör att Globaliseringsrådet förordar att det på alla de stora kommunala tjänsteområdena ska finnas ett utrymme för privat företagsamhet."

I en underlagsrapport till Globaliseringsrådet beskrivs hur vi i Sverige med den höga kvaliteten på sjukvården skulle kunna utveckla "centers of excellence" – till exempel inom hjärtsjukvård – som kan dra till sig patienter även från andra länder. Tilläggas kan att svenska sjukvårdsföretag och svenska friskolor faktiskt redan startat verksamhet i andra länder.

Länder genomgår utvecklingsstadier av liknande slag. Sveriges industriella infrastruktur byggdes upp i samverkan mellan offentliga beställare och privata producenter. Sverige fick telefonnät, elektricitet och fyrar – men också företag som Ericsson, Asea och AGA. Pionjärföretagen kom att utvecklas till framgångsrika exportföretag genom att sälja sitt kunnande till andra länder när dessa stod inför uppgiften att, på samma sätt som Sverige tidigare gjort, bygga sin industriella infrastruktur.

Som Globaliseringsrådet påpekar är det fortfarande våra globala industrikoncerner som är basen för Sveriges välbästande utveckling. De har trätt

in i tjänstesamhället och är idag snarare kunskapsföretag än tillverkningsföretag. Produkterna är fortfarande grunden, men den som idag köper borrutrustningar, förpackningsmaskiner, robotar, lastbilar eller flygplan köper allt oftare ett avancerat system med tillhörande tjänster.

Utöver industrikoncernerna har Sverige utvecklat IKEA och H&M som utnyttjat globaliseringens och logistikens möjligheter att bygga världsomfattande system för produktion och distribution av möbler respektive kläder. Bevakningsföretaget Securitas och kosmetikföretaget Oriflame är andra exempel på internationellt framgångsrika svenska tjänsteföretag. Svenska bygg- och anläggningsföretag och tekniska konsulter anlitas världen över. Efter det så kallade "svenska IT-undret" vid millennieskiftet har vi haft en snabbt växande export av data- och informationstjänster.

Svenska företag har länge byggt sjukhus och skolor runt om i världen. Sverige har delat med sig och dragit nytta av sin ingenjörskonst. I takt med det ökade välbästandet växer nu ländernas ambitioner beträffande vården och undervisningen, något som öppnar för svensk tjänsteexport när det gäller själva verksamheten.

Här har välfärdslandet Sverige ett försteg genom de betydande investeringar i kunnande inom skola, vård och omsorg om barn och äldre som gjorts och som nu dagligen vidareutvecklas. På samma sätt som vi under industrialiseringen fick världsledande svenska industriföretag kan vi nu få nya svenska exportföretag inom skola, vård och omsorg.

Under hösten och vintern har de privata företagens roll i välfärden varit föremål för politisk debatt. Att återföra verksamheterna till att bli de offentliga monopol de en gång var garanterar på intet sätt en hög kvalitet – tvärtom. De offentliga monopolen inom vård, skola och omsorg avskaffades just därför att de inte uppfyllde medborgarnas krav på tillgänglighet, kvalitet, mångfald och alternativ. Konkurrensen och möjligheten till jämförelser sporrar och stimulerar både de offentliga och de privata utförarna och leder därmed till fördelar för medborgarna. Och Sverige som nation har fördelen av att nya tjänsteexporterande företag växer fram.

PEJE EMILSSON

PEJE EMILSSON ÄR MAJORITETSÄGARE och styrelseordförande i Kreab Gavin Anderson, Demoskop och Kunskaps-skolan Education. Han är sedan 2010 ordförande i Stockholms Handelskammare.

INDIEN



Största exportländer: USA, FAE, Kina, Storbritannien
Största importländer: Kina, USA, Tyskland och Singapore
Indiens export till Sverige: Q1-3 2011: 0,74 mdr USD (+24% fr 2010)
Sveriges export till Indien: Q1-3 2011: 1,55 mdr USD (+23% fr 2010)



Huvudstad: New Dehli • **Officiellt språk:** Hindi (ca 40 %), engelska • **Valuta:** Rupie (INR)
Folkmängd: 1 205 073 612 (prognos juli 2012) • **Tidsskillnad:** UTC+5.30
Landskod: IN • **Landsnummer:** 91

EN KONTRASTRIK FÖRBUNDSREPUBLIC

TEXT: FREDRIK NYBY • FOTO: SHUTTERSTOCK

Indien är ett kontrasternas land, vilket speglar sig i allt från mat och kultur till ekonomi och politik. Landet är världens största demokrati med cirka 1 723 miljoner röstberättigade (2009). Det finns grundlags-skyddade fri- och rättigheter, ett självständigt rättsväsende samt en varierad och aktiv fri press. Konstitutionen kallas sekulär republik, men religion spelar en stor roll i både den indiska vardagen och den politiska debatten. Indien är heller inte ett enskilt land utan en federation be-stående av 28 delstater, 28 officiella språk, 1 650 dialekter och ett flertal religioner. För närvarande styrs Indien av president Pratibha Patil.



Snabbt växande ekonomi

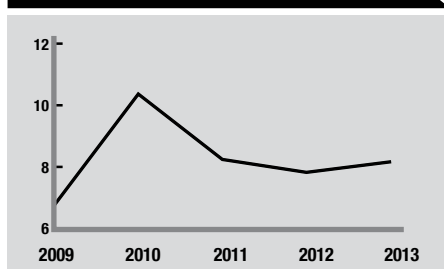
Den indiska ekonomin har sakta och målmedvetet drivits mot en öppen marknadsekonomi och är idag en av världens snabbast växande ekonomier. Industriella avregleringar, privatiseringar av statliga företag samt minskad kontroll av handel och utländska investeringar har medfört en genomsnittlig tillväxt på drygt sju procent per år sedan 90-talet. Mer än hälften av Indiens arbetskraft livnär sig fortfarande på jordbruk, medan en tredjedel arbetar inom tjänstesektorn som bidrar med cirka 60 procent av landets BNP. En ung, välutbildad och

engelsktalande arbetskraft i kombination med förbättrade internet- och telekommunikationer har gjort det möjligt att satsa hårt på export av tjänster inom IT och på utveckling av mjukvaruindustrin. Indiens ekonomi drivs också av en växande tillverkningsindustri, vilken gradvis etablerat sig med nya sysselsättningsmöjligheter för en bredare del av befolkningen som följd. Sänkta handelshinder och avregleringar har tvingat industrin att förbättra sin konkurrensförmåga och tillgången till kostnadseffektiv industriell arbetskraft är stor.

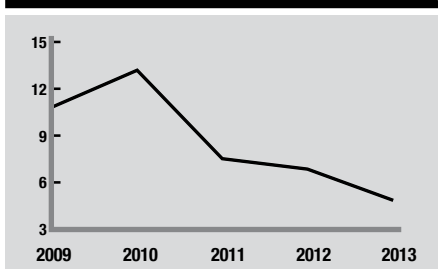
Stort energibehov

Den växande indiska ekonomin är i stort behov av säker och kostnadseffektiv energi. Samtidigt som Indien arbetar intensivt för att öka den inhemska energiproduktionen på olika sätt, bland annat genom avreglering av den tidigare hårt reglerade kolnärings och utförsäljning av landets största kolproducent, är medvetenheten stor om att landet under överskådlig tid kommer att vara beroende av omvärlden för sin energiförsörjning. En utmaning för energiförsörjningen är den dåligt utbyggda

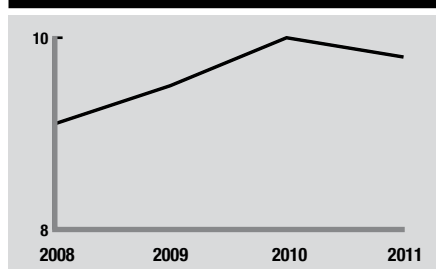
BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



INFLATION inkl prognos (%)



ARBETSLÖSHET uppskattning (%)



KÄLLA: INTERNATIONAL MONETARY FUND, CIA WORLD FACT BOOK



infrastrukturen, vilken försvårar transporten av kol och olja och begränsar såväl tillväxten som användandet av fossila bränslen.

Motståndskraftig ekonomi

Till skillnad från många andra länder visade Indien relativ motståndskraft mot 2008 års globala finansiella kris, vilket huvudsakligen förklaras med landets stora hemmamarknad och det för omvärlden ännu delvis oexponerade bankväsendet. Den indiska ekonomin saktade dock in något 2011 på grund av fortsatt hög inflation, höga räntor tillsammans med brist på fortsatta ekonomiska reformer. Det sistnämnda berodde till stor del på korruptionsskandaler. Rupien föll också cirka 20 procent mot den amerikanska dollarn. Stigande pris på råolja har dessutom ökat regeringens utlägg för subventioner vilket bland annat lett till ett högre budgetunderskott.

Positiva framtidsutsikter

Indiens framtidsutsikter beträffande fortsatt tillväxt ser positiva ut. Den unga populatio-

AFFÄRSTIPS!

Skriftlig kommunikation – följ upp med ett telefonsamtal för att få svar.

Tidsuppfattning – möten börjar ofta inte på utsatt tid.

Prutning – sker både under och efter ekonomiska förhandlingar.

Kommunikation – svårighet att få tydliga och raka svar.

Gåva eller muta – personliga affärs-gåvor är viktiga, ge inte pengar.

KÄLLA: WWW.INDIEN.NU

nen (cirka 30 procent är idag under 14 år), förbättringar inom hälso- och sjukvård, investeringstakten samt den ökande integreringen i den globala ekonomin är några anledningar. Dock återstår flera utmaningar att ta itu med såsom den utspridda fattigdomen, få utbildningsmöjligheter och bostadsbristen i städerna.

Viktig ekonomi för svenska företag

Indiens starka ekonomiska tillväxt och stora hemmamarknad gör landet till en allt viktigare marknad för svenska företag. Handeln mellan Sverige och Indien har ökat markant på senare år och ett stadigt växande antal

svenska företag har etablerat sig i Indien. År 2011 var antalet ca 140, vilka tillsammans direkt sysselsätter 100 000 personer i Indien och indirekt, via underleverantörer och temporära engagemang, ungefär det dubbla. Det starka intresset från näringslivet för den indiska marknaden ledde 2003 till bildandet av Sweden-India Business Council och 2007 bildades en svensk handelskammare i Indien (Swedish Chamber of Commerce India). Un-

"INDIENS STARKA EKONOMISKA TILLVÄXT OCH STORA HEMMAMARKNAD GÖR LANDET TILL EN ALLT VIKTIGARE MARKNAD"

der hösten 2011 fattade regeringen beslut om att öppna ett nytt generalkonsulat i Mumbai (tidigare Bombay), som kommer att fokusera på handelsfrämjande. □

KÄLLA: CIA WORLD FACTBOOK, WWW.SWEDENABROAD.COM

Rutiga sängar går hem i Indien

Hästens i Köping är Sveriges äldsta sängmakare. Sedan 1852 har man under ledorden hantverk och kvalitet tillverkat sängar i naturliga material. Från mitten av 1990-talet har företagets export ökat från fyra till drygt sjuttio procent. Av detta går cirka 3,5 procent till den expansiva marknaden Indien.



TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: HÄSTENS

I dag finns Hästens på 35 marknader världen över. Från att för tolv år sedan bara sälja till de skandinaviska länderna samt Holland, har företagets expansion tagit rejäl fart. Efter att ha etablerat sig i länder som USA och Storbritannien tog man för cirka sju år sedan steget till de snabbt växande marknaderna i Asien, med början i Kina och Hongkong. Att därefter satsa på Indien blev ett naturligt steg i företagets utbredning.

– Vi ville finnas på plats när marknaden var redo att börja köpa våra varor. Nu har vi funnits i Indien i fyra år och har i dag butiker i Ahmedabad, Bombay och New Delhi. Det tar tid att etablera ett varumärke på en ny marknad. Vi säljer en typ av säng som är helt ny för indierna, så vi satsar mycket på att berätta om våra produkter, säger Sanjay Verma, som är ansvarig för Hästens försäljning i Indien.



Stort kundunderlag

I Indien består Hästens kunder av människor från vad man kan kalla landets elit. Läkare, advokater, civilingenjörer, affärsmän och

andra med vävlönade arbeten står för huvuddelen av inköpen. Det kan låta som en begränsad målgrupp, men i ett land av Indiens storlek utgör den ett stort kundunderlag. Bara i Bombay finns det 130 000 människor med en inkomst på över en miljon dollar om året. Och den indiska marknaden växer fort. Bara under 2011 steg medelinkomsten med 22 procent.

– Indierna reser också mer till länder i Europa och Nordamerika och ser även på TV vad vi har här. Det gör att de vill ha samma saker och skapar en vilja att spendera, fortsätter Sanjay.

Viktigt med bra nätverk

Indisk detaljhandel är hårt reglerad för att skydda inhemska företag. Den som vill etablera sig i landet kan därför stöta på en del byrå-





"VI VILLE FINNAS PÅ PLATS NÄR MARKNADEN VAR REDO ATT BÖRJA KÖPA VÅRA VAROR. NU HAR VI FUNNITS I INDIEN I FYRA ÅR OCH HAR I DAG BUTIKER I AHMEDABAD, BOMBAY OCH NEW DELHI. DET TAR TID ATT ETABLERA ETT VARUMÄRKE PÅ EN NY MARKNAD"



kratiskt krångel. Numera kan utländska företag visserligen starta egna butiker, men då måste trettio procent av allt som säljs där köpas från indiska leverantörer.

Eftersom Hästens tillverkar alla sina sängar i Sverige så måste man använda sig av indiska partnerföretag. All försäljning sker därför via franchise. Men vet man hur man hanterar den indiska marknaden så brukar det inte vara några större problem att komma igång.

– Man måste ta hänsyn till hur man gör affärer i Indien och förstå hur indierna tänker. Rent kulturellt är skillnaderna inte så stora, men tankeprocessen är annorlunda. En typisk indisk investerare vill ha

vår. Men så är inte fallet med Hästens, som har samma sortiment i Indien som i övriga världen. Till en början kan indierna vara lite fundersamma till sängarnas karaktäristiska rutiga utseende, som de inte är vana vid. Men det kompenserar de genom att istället köpa inhemska sängkläder som de gillar och är bekväma med. Något som dock inte väcker förundran är att Hästens sängar är handgjorda, det är ju i princip alla möbler i Indien. Enligt Sanjay säljer man däremot mycket på att sängarna görs i Sverige.

– I butikerna kör vi en video som visar hur produktionen i Köping går till. I Indien är de imponerade över att sängarna har tillverkats för hand på samma ställe i 160 år. Vi säljer mycket på att vi är ett gammalt familjeföretag med lång tradition och inte en multinationell koncern med tillverkning i Kina. Ett annat säljargument som fungerar är att vi bara använder naturmaterial.

Planerad expansion

Hästens planerar för att expandera ytterligare i Indien de kommande åren. Grundkonceptet med partners i form av franchisetagare kommer dock inte att ändras. Sanjay berättar att man kommer att öppna två nya butiker i år och att man redan planerar för två-tre stycken nästa år.

– Indien är en attraktiv och växande marknad där det finns ett stort behov av kvalitetsprodukter. Landets utveckling de senaste tio-tjugo åren har varit enorm och om tio år har det utvecklats ännu mer. Vi är fortfarande inne i en fas där vi informerar om våra sängar och hälsofördelarna med en god sömn. På sikt vill vi skapa nya marknader och sälja mer för att vara vinstgivande för såväl franchisetagarna som för oss själva. □

”VI ÄR ETT GAMMALT FAMILJEFÖRETAG MED LÅNG TRADITION OCH INTE EN MULTINATIONELL KONCERN MED TILLVERKNING I KINA”

snabb avkastning och ser vinster på kort sikt. Därför är de inte alltid intresserade av att satsa och skapa en marknad för ett nytt varumärke, som kanske ger avkastning först efter fem år. Vi lägger ner mycket jobb på att hitta rätt partners. Det är viktigt att ha bra nätverk med personer som kan landet och som har erfarenhet från det område där man vill etablera sig. Då går allt mycket snabbare och enklare.

Svensk tillverkning imponerar

Det är lätt att tro att man måste anpassa sina produkter för att kunna sälja dem i Indien, där smak och tradition skiljer sig något från



Färgglad vårfestival

Den 8 mars inleddes den hinduiska högtiden Holi. Det är den gladaste och mest färgstarka av alla hinduiska högtider i Indien, då deltagarna kastar färgpulver, håller färg ur hinkar eller sprutar färgat vatten med vattenpistoler på varandra. Festen går tillbaka till forntida fruktbarsriter, samtidigt som det är ett sätt att fira vårens ankomst. Färgerna handlar enligt traditionen om färger från skyddande medicinalväxter.

Generellt firas det årligen ett stort antal festivaler och högtider runt om i Indien. Vissa av festivalerna är väldigt lokala, andra firas över hela landet. Många av festivalerna firas dessutom enbart inom en viss religion eller kultur.

KÄLLA: VLT, INDIEN.NU

Jätteorder på elkraftsmotorväg för ABB

Power Grid Corporation of India Ltd. har lagt en order värd mer än 900 miljoner dollar på världens första multiterminalsystem för ultrahögspänd likström (HVDC) hos ABB i Ludvika. Systemet som sätter nya riktmärken inom HVDC-teknik ska överföra vattenkraft över 1700 kilometer med den högsta strömriktarkapaciteten någonsin, från nordöstra Indien som har rikliga resurser av vattenkraft utspjutt över ett stort område till den folkrika regionen Agra i centrala Indien.

ABB ska genomföra projektet tillsammans med BHEL (Bharat Heavy Electricals Ltd.), ett ledande indiskt statligt kraftbolag som ska leverera den resterande delen av projektet, vilket totalt är värt cirka 1,1 miljarder dollar. Projektet ska levereras som en nyckelfärdig lösning, inklusive konstruktion, systemteknik, leverans, installation samt driftsättning och ska enligt plan vara färdigt att tas i drift under 2015.

Indien planerar att skapa samlingspunkter i regionen för att samla elektricitet som genererats av flera vattenkraftsverk och transportera den på elkraftsmotorvägar till stora befolkningstäta områden.

KÄLLA: ABB.SE

Ericsson tar nätverksorder

Den ledande indiska mobiloperatören Idea Cellular har nyligen skrivit på ett treårigt avtal med svenska Ericsson. Ordern innebär bland annat skötsel och underhåll samt design, planering och förbättringar av 2G- och 3G-nätverk. Avtalet avser fem områden i Indien; Mumbai, Jammu och Kashmir, Himachal Pradesh, North East och Assam.

KÄLLA: ERICSSON.COM, DI.SE



Utvecklingssamarbete i SIDA:s regi

Sveriges utvecklingssamarbete

med Indien ska avslutas till år 2013, enligt den nya samarbetsstrategin som beslutades av regeringen i juli 2009. Under de kommande åren bedrivs istället ett så kallat selektivt samarbete där den viktigaste samsamarbetsformen är aktörssamverkan. Målet med aktörssamverkan är att uppnå självbärande relationer mellan svenska och indiska aktörer som kan gynna de människor som lever i fattigdom.

För att uppnå målet har Sverige två bilaterala samförståndsavtal med Indien. Samarbeten inom miljö, klimat och energiområdet prioriteras inom ramen för det selektiva samarbetet med Indien.

Exempel på projekt som finansierats under senare år är satsningar på:

- **Ny teknik** för att rena avloppsvatten från textilindustrin i Tripur och Tamil Nadu där den svenska samsamarbetspartnern är Lunds Universitet.

- **Trafiksäkerhet** i Jaipur Rajasthan där Lunds Universitet samsamarbetar med flera universitet i Indien.

- **Förbättringar** när det gäller kapacitet och organisation för reningssystem i Hyderabad regionen där IVL AB är svensk aktör.

- **Utveckling** av småskalig avfallshantering i byarna Panchayats och Tamil Nadu med svenska partnern Sweco/HiH.

- **Arbete** med hållbar utveckling i hela värdekedjan ur ett miljöperspektiv genom ett projekt som kallas "Swedish India Private Sector Initiative on Cooperating for Environmental Sustainability in India (SPICES)". Svensk partner är NIR.

- **Rådgivning** till och utbyte med kommunen Pune om uthållig stadsutveckling där svensk partner är Ramboll Natura AB.

- **Nationellt utbildningsprogram** i ett samarbete mellan svenska SMHI och motsvarande part i Indien.

- **Ett institutionellt** samarbete mellan Naturvårdsverket och Pollution Control Board i Andra Pradesh som precis har startat liksom ett samarbete kring energieffektivitet mellan svenska Energimyndigheten och Bureau of Energy Efficiency.

KÄLLA: SIDA.SE

EAC SKAPAR AFFÄRSMÖJLIGHETER I ÖSTAFRIKA

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: SHUTTERSTOCK

"One people, one destiny". Det är parollen för East African Community (EAC), en mellanstatlig organisation som förenar fem länder i östra Afrika. Ambitionen är att skapa välstånd genom handel snarare än bistånd. Det öppnar stora möjligheter för svenska företag.

EAC består av Kenya, Uganda, Tanzania, Rwanda och Burundi. I november 1999 undertecknades ett avtal med syfte att bredda och fördjupa den ekonomiska, politiska, sociala och kulturella integrationen mellan länderna. Människornas livskvalitet ska förbättras genom ökad konkurrenskraft, handel och investeringar. 2005 skapades en tullunion och 2010 inrättades en gemensam marknad. Förra året startade förhandlingar om att skapa en monetär union. Slutmålet är en politisk federation 2015.

Behov av infrastruktur

Jordbruk har alltid varit den dominerande näringen i EAC-länder-

na. Men i takt med ländernas utveckling ökar också behovet inom andra sektorer. Vägar och järnvägar måste byggas ut, elförsörjningen säkras och ökande mängder avfall ska hanteras. Nya oljefyndigheter i Uganda skapar behov av en stödindustri. Dessutom håller det på att växa fram en IT-sektor av hög klass. Rwanda brukar ibland kallas för Östafrikas Silicon Valley.

– De här länderna välkomnar investeringar även i jordbrukssektorn. Störst är dock behoven inom infrastruktur och att förvandla de nuvarande kåkstäderna till moderna bostäder. Att omvandla avfall till bioenergi och bränsle är också ett viktigt område, eftersom det minskar behovet av att hugga ner skog för att få energi, säger Claes Torén, styrelseledamot i den svensk-östafrikanska handelskammaren SWEACC.

Många fördelar

Sverige har haft relationer med Östafrika i över femtio år och flera svenska företag är etablerade i regionen. Ändå är denna del av världen till stora delar utforskad av näringslivet, som ofta hellre väljer att satsa i Asien. Fördelarna med Östafrika är dock många. Engelska är det dominerande språket, det finns gott om arbetskraft, skolorna

är bra, klimatet behagligt och människorna är trevliga. Nackdelar är svårare att hitta.

– För mindre företag kan finansiering vara ett problem. Men bygger man upp ett förtroende så brukar det gå bra. Utländska företag välkomnas och det är lätt att bilda bolag i regionen. I Rwanda brukar man säga att det går på 48 timmar. Man slipper mycket av den byråkrati som man stöter på i exempelvis Kina. Konkurrensen i Östafrika är också mindre eftersom färre företag satsar där, fortsätter Claes Torén.

Våga satsa

Många förknippar kanske Östafrika med våld och oroligheter. Numera är verkligheten dock en annan. Rwanda har gjort upp med sina motsättningar och Herrens motståndsrörelse (Hutu) som härjat i norra Uganda är krossad. Istället satsar man på säkerhet,

demokrati och utbildning. Enligt Claes Torén finns det numera många anledningar att investera i regionen.

– Jag råder alla att åka dit för att se med egna ögon och bilda sig en uppfattning. Det går inte att låta bli att fascineras av dessa länder och deras befolkning. Då kommer man också att se att det går att göra affärer. Det är i mångt och mycket jungfrulig mark och det gäller att våga ta för sig. □



Claes Torén (th) menar att konkurrensen i Östafrika är mindre eftersom färre företag satsar där.

FAKTA EAC-LÄNDERNA

YTA: 1,82 miljoner kvadratkilometer

BEFOLKNING: 133,1 miljoner

BEFOLKNINGSTILLVÄXT:

2,6 procent/år

GENOMSnittlig LIVSLÄNGD: 52 år

BNP: 79,2 miljoner dollar

BNP PER CAPITA: 685 dollar

BNP-TILLVÄXT: 6 procent

KÄLLA: EAC FACTS & FIGURES REPORT (2011).





E-HANDEL SKAPAR MÖJLIGHETER — MEN DET FINNS HINDER

I takt med den stigande tillgången till internet har den elektroniska handeln ökat kraftigt sedan slutet av 1990-talet. E-handel skapar nya möjligheter och förutsättningar och fördelarna är många. Men det finns även hinder på vägen.

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: SHUTTERSTOCK

33 procent av EU:s konsumenter handlar i dag online, men det är bara sju procent som handlar över gränserna. Utöver rent rättsliga hinder beror detta bland annat på en fragmenterad marknad, lågt förtroende för internet, låg bredbandsutbyggnad och kulturella skillnader. E-handel har dock stora fördelar, som att företag får möjlighet att sälja till kundgrupper som annars är svåra att nå. Det finns också flera effektivitetsfördelar för företag som väljer att handla på internet.

– Man slipper till exempel etablera sig

fysiskt eller skaffa en lokal leverantör på den ort där försäljningen sker, vilket ger en mer kostnadseffektiv försäljning. Processen effektiviseras också tack vare de digitala verktyg som finns. Extra tydligt blir detta vad gäller logistiska lösningar, betalning med e-fakturor, kontakter med myndigheter via e-förvaltning med mera, säger Ola Landström på Kommerskollegium.

Sex typer av hinder

Företag som ägnar sig åt e-handel stöter dock även på problem. Ofta handlar det om

traditionella handelshinder, men e-handel avslöjar också nya. Kommerskollegium har studerat e-handeln inom EU och identifierat sex typer av hinder inom den gemensamma marknaden:

Förbud mot e-handel av vissa varor. I Tyskland och Ungern var det tidigare förbjudet att sälja receptfria läkemedel respektive kontaktlinser via nätet. Förbuden är delvis upphävda eftersom de slår hårdare mot utländska kunder, som ofta har e-handel som enda alternativ.

E-handelsföretag måste etablera sig i landet där de vill sälja. I Irland måste nätresebyråer ha tillstånd i landet och i bland annat Tyskland och Finland måste företag etablera sig för att få registrera lokala toppdomäner.

Svårigheter att anpassa försäljningen till marknadsförings- eller konsumentskyddslagar. Olika regler gäller i olika länder vilket skapar osäkerhet.

Upphovsrättsliga hinder. Musik och film



"MAN SLIPPER ETABLERA SIG FYSISKT ELLER SKAFFA EN LOKAL LEVERANTÖR PÅ DEN ORT DÄR FÖRSÄLJNINGEN SKER, VILKET GER EN MER KOSTNADSEFFEKTIV FÖRSÄLJNING"

Ola Landström

kan vara upphovsrättsskyddat i ett land, men inte i ett annat. Det innebär att nedladdning av musik kan begränsas geografiskt eller att det blir svårare att säkra licensrättigheter för försäljning av nedladdad film.

Svårigheter för e-handelsföretag att ta betalt. I Danmark var företag tidigare tvingade att etablera sig för att erbjuda betalning med det avgiftsfria kortet Dankort. I Belgien har det varit förbjudet att kräva förskottsbetalning under ångertiden.

Hinder kopplade till e-förvaltning. Danmark har fått kritik för att man använder ett diskriminerande system för inläsning av e-fakturer. I Spanien måste revisionsbyråer vara medlemmar i en inhemsk organisation för att deklarerar online.

Svårt generalisera om övriga världen
EU har vidtagit åtgärder för att underlätta den gränsöverskridande handeln, vilket haft positiva effekter på e-handeln. När det gäller övriga världen kan man anta att de juridiska och byråkratiska problem som finns på EU:s inre marknad också finns mot länder utanför unionen. Problemen är kanske till och med större, eftersom man här inte kan vidta samma åtgärder som på den inre marknaden. Enligt Ola Landström är det dock svårt att uttala sig generellt, eftersom lagstiftningarna i olika länder skiljer sig mycket åt.

– Det kan mycket väl finnas länder där man



Z-aim från Lycksele, har erfarenhet av e-handel både inom och utanför EU. 2011 blev man utsedd till Årets Export/Importföretag vid Guldkalaset i Lycksele.

avreglerat e-handelsområdet så pass mycket att det faktiskt är lättare att handla med dessa. Det har vi dock inte tittat på i vår studie, så resonemangen blir därför lätt spekulativa. Vi har dock stött på företag som har problem med logistiken i Östeuropa eller att få sina försäkringar att gälla även på den amerikanska marknaden.

Mest fördelar för Z-aim

Ett företag som har erfarenhet av e-handel både inom och utanför EU är Z-aim i Lycksele, som startade sin försäljning av

jaktutrustning 2004. E-handel har man ägnat sig åt i drygt tre år. 2011 blev man utsedd till Årets Export/Importföretag vid Guldkalaset i Lycksele. Hans Nygårdh är en av företagets ägare och han ser mest fördelar med e-handel.

– Den största fördelen är tillgängligheten. Nätbutiken är öppen dygnet runt och kunderna går in och tittar när de har tid. Vi försöker styra in så många som möjligt till webben genom annonser på bland annat Blocket. Nackdelen är att vi missar de som inte är så bra på datorer eller som inte använder internet. Det är också ganska jobbigt att skicka varor utanför EU. Det räcker med att skicka till Norge för att det ska bli

mer byråkrati och papper som ska fyllas i. Inom EU är det dock hur smidigt som helst. □



DET HÄNDER I VÄRLDEN



FOTO: SHUTTERSTOCK

**SVERIGE ETT AV SJU SÄKRA KORT**

Enligt Moodys senaste ratingrapport är Sverige ett av få länder som fortfarande får högsta ratingbetyg. Utländska innehav av svenska statsobligationer har också ökat från 35 procent 2009 till 56 procent 2012 när utländska investerare vill satsa säkert. Övriga länder med högsta kreditbetyg och stabila ekonomier med goda framtidsutsikter är Australien, Danmark, Kanada, Norge, Schweiz och Singapore.

KÄLLA: TV 4 NEWS

KRISHANTERING I EUROPA

Den akuta krisen är över i Grekland. Omkring 85 procent av långivarna accepterar att värdet på deras obligationer skrivs ner kraftigt. Därmed undviks en statskonkurs och istället är vägen fri för ett nytt stödpaket till grekerna. Nu väntas IMF, EU och ECB ge klartecken för att aktivera ett räddningspaket på 130 miljarder euro. Samtidigt säljer Grekland av privata statstillgångar för att bidra till den sinande statskassan, förutom försäljningar av ett gasföretag samt kommersiella fastigheter i huvudstaden Aten är också en del av den populära ön Korfu till salu.

KÄLLA: DN.SE OCH DI.SE

**NORGE HANDLAR SVENSKT PÅ NÄTET**

Enligt Posten, i samarbete med Svenska Distanshandel och HUI research, uppger så många som fyra av tio svenska e-handelsföretag Norge som sin största utlands-marknad. En viktig förklaring är snabba leveranser och många utlämningsställen, men även den starka svenska postordertraditionen som medfört ett brett kunnande och distansförsäljning och logistik. Språket har också betydelse då de flesta nordbor förstår svenska.

**MUSIKEXPORTPRIS 2011 TILL SWEDISH HOUSE MAFIA**

Handelsminister Ewa Björling delade nyligen ut regeringens Musikexportpris 2011 till Swedish House Mafia. Roxette fick ett särskilt hederspris för utomordentliga insatser för främjande och spridning av svensk musik i utlandet.

– Det är en stor glädje att idag belöna dessa artister som med sina framgångar stärker såväl Sverige-bilden som den svenska exporten, säger Ewa Björling.

Ewa Björling överlämnade även ett särskilt hederspris till Roxette för utomordentliga insatser för främjande och spridning av svensk musik i utlandet.

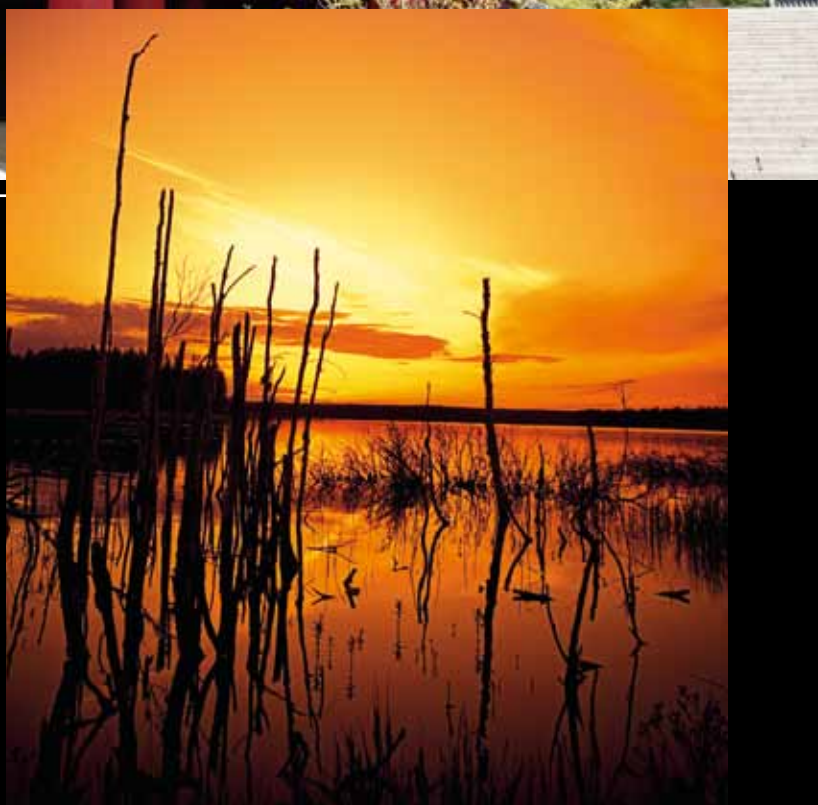
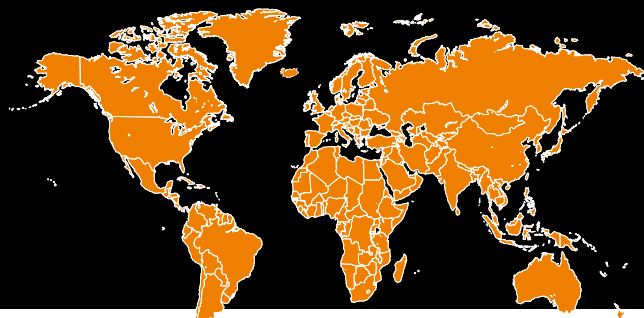
Sedan 1997 uppmärksammar regeringen insatser inom musikbranschen som under det gångna året väckt nyfikenhet och intresse för Sverige i omvärlden, och därigenom bidragit till svensk export. De senaste åren har Mando Diao, Benny Andersson och Björn Ulvaeus, Bloodshy & Avant, In Flames och Robyn tilldelats Musikexportpriset.

KÄLLA: REGERINGEN.SE

**LÖST TVIST INOM WTO**

I februari löstes en utdragen tvist om hur USA beräknar antidumpningstullarna, vilket kommer att innebära billigare export till USA för EU-medlemmar. Det är USA:s beräkningssätt som nu har anpassats till Världshandelsorganisationens (WTO) regler. EU-kommissionen har gjort en preliminär beräkning som visat att denna åtgärd besparar EU:s exportörer ca 15 miljoner dollar om året.

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM.SE



VÄRLDSUTSTÄLLNING I SYDKOREA 2012



Regeringen har fattat beslut om att Sverige ska delta vid världsutställningen i Yeosu i södra Sydkorea 2012. Utställningen som kommer att ha det övergripande temat "The Living Ocean and Coast" öppnar den 12 maj och pågår i tre månader. Omkring 100 länder deltar med egna paviljonger. Sveriges Exportråd har fått regeringens uppdrag att leda och genomföra projektet med det svenska deltagandet.

– Efter framgångarna med den svenska paviljongen i Shanghai under 2010 välkomnar jag den möjlighet som världsutställningen i Yeosu innebär att stärka Sverige-bilden och bereda väg för ett större utbyte med en av Asiens mest intressanta ekonomier. Förutsättningar för mer handel och samarbete är inte minst goda mot bakgrund av det frihandelsavtal mellan Sydkorea och EU som trädde i kraft i somras, säger handelsminister Ewa Björling.

KÄLLA: REGERINGEN.SE

FLER TROR ÅTERIGEN PÅ ÖKAD EXPORT

Exportchefernas syn på den svenska exporten förbättrades något under det första kvartalet. Det visar senaste Exportchefsindex, EMI, som steg till 49,7 från 47,6 kvartalet före. Den svagt optimistiska prognosen bekräftas av såväl stora företag som SME.

TEXT: FREDRIK NYBY · FOTO: EXPORTRÅDET



Mauro Gozzo

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

– Resultatet är sammanställt efter intervjuer med svenska exportchefer mellan perioden 30 januari och 10 februari. Svarsfrekvensen denna gång var 81 procent. Några större företag uteblev den här gången i undersökningen, berättar Mauro

Gozzo, chefsekonom på Exportrådet med ansvar för exportchefsindex.

I förra Exportchefsindex som publicerades i mitten av november bröt index ned under 50 som är gränsen mellan uppgång och nedgång och hamnade på 47,6. EMI blev nu 49,7 vilket är ett neutralt läge men ändå en indikation på att nedgången har hejdat. Mauro Gozzo menar att det totala indexet visserligen hamnade under femtiostrecket men att de framåtblickande frågorna visar att det är fler företag som väntar sig en förbättring de närmaste månaderna, än de som tror på motsatsen.

EMI prognos, alltså index för de framåtblickande frågorna blev således 56,0 och visar att företagen förväntar sig en förstärkning från

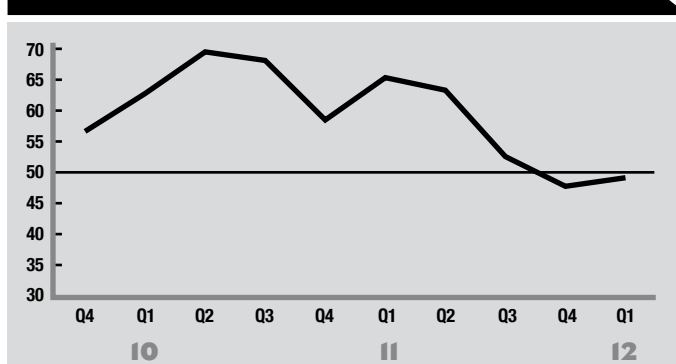
det nuvarande läget. Nulägesindex blev dock 43,4 med svaga siffror för såväl exportförsäljningen, orderstockarna som lönsamheten det senaste kvartalet.

Delindex för marknadsefterfrågan det närmaste kvartalet visar på en fortsatt försämring för Västeuropa. Index steg dock där till 44,0. 18 procent av företagen, viktat, räknar med ökad efterfrågan det närmaste kvartalet från Västeuropa medan 30 procent räknar med minskad efterfrågan. För Nordamerika fick vi fortsatt bra siffror, fortsätter Mauro Gozzo, 33 procent av företagen räknar med ökad efterfrågan där. För Asien fick vi starka siffror liksom för Sydamerika. Index för Central- och Östeuropa bröt klart upp och även Mellanöstern/Afrika förbättrades.

De flesta svenska företag är neutrala om lönsamheten på tre månaders sikt. 24 procent av företagen tror dock på förbättrad lönsamhet, i förra mätningen var det bara 12 procent som gjorde det.

För såväl stora företag som SME är det en klar övervikt som förväntar sig ökad exportförsäljning. Index för exportförsäljningen på 3 månaders steg rejält till 65,4. Nästa exportchefsindex kommer att presenteras 15 maj 2012. □

EXPORTCHEFSINDEX TOTALT



SENASTE EXPORTCHEFSINDEX HITTAR DU I VARJE NUMMER AV GLOBAL UTSIKT.



**Flyg direkt till
hela Europa.**

**Välj bland fler än
50 destinationer!**

**Sveriges tredje
största flygplats**

STOCKHOLM SKAVSTA
www.skavsta.se **AIRPORT**

lagermetall ab

Ett av Skandinavien största lager av färdiga glidlager samt dito bronsmaterial för Dig som bearbetar själv.



- Mer än 1 500 dimensioner av monteringsfärdiga glidlager.
- Mer än 700 dimensioner av rundstång, rör och platt i bronslegeringar.
- Bra priser
- Snabba leveranstider
- Alltid högsta kvalitet

NYHETER

- Federalloys – Först i Europa med blyfri brons.
- Sprayformning – Ett helt nytt sätt att gjuta för hög hållfasthet.



LAGERMETALL

Boskärsgatan 23 • 702 25 Örebro
Tel 019 20 96 60 • Fax 019 12 38 55
E-post brons@lagermetall.se • www.lagermetall.se

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 affärskultur. 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!



www.amtcommunication.se

Växter & Frukt till arbetsplatsen



www.ambius.se

...och vilka banker satsar riktigt stort på vårt sörmåländska 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 sörmåländingarnas och bygdens bästa. Alltid.

Sörmlands Sparbank

GER MER ÄN BANKEN BANKEN



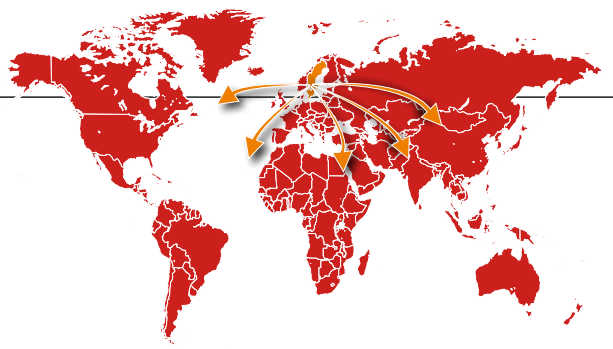
0771-350 350 – sormlandssparbank.se
FLEN KATRINEHOLM MALMÖPING NYKÖPING OXELÖSUND VINGÅKER

GLOBAL UTSIKT FORTSÄTTER VÄXA!

HAR DU INTRESSANTA EXPORTTIPS?

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





I alla tider har människor varit beroende av vatten för odling, fiske och transporter. Men att bosätta sig vid vatten innebär också risker. Översvämningar orsakar varje år skador och lidande för många. Hudiksvallsföretaget NOAQ har dock en lösning på problemet.

Svenska skyddsvallar **FYLLER UPPDÄMT BEHOV**

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: SVEN-GÖRAN LARSSON/SIGURD MELIN

Allt börjar med att Sigurd Melin ser ett TV-inslag från en översvämmad campingplats i Sollefteå. Mängder med människor langar tunga sandsäckar till varandra för att bygga en skyddsvall mot vattnet. Sigurd börjar fundera på om det inte går att göra säckarna till armerade plastslangar och fylla dem med vatten istället för sand. Tillsammans med en kollega tillverkar han en prototyp som testas i Sigurds trädgård.

"TUBVALLEN VÄGER ENDAST 0,3 PROCENT AV VAD EN VALL AV SANDSÄCKAR GÖR. DEN GÅR SNABBT ATT SÄTTA UPP OCH ÄR ENKEL ATT FÖRVARA"

– Jag kontaktade Räddningsverket och beskrev produkten för dem. De sa att det inte fanns något liknande någonstans i världen. Det sporrade oss att fortsätta och 2001 grundas företaget NOAQ Flood Protection AB.

Offert blir resurs

Utvecklandet av produkten fortsätter och de vattenfyllda slangarna ersätts med luftfyllda dito. På den sida som vetter mot vattnet sätts en kappa fast, som likt ett bokstöd använder vattnets egen tyngd för att förankra konstruktionen. Född var tubvallen – en självförankrande, uppblåsbar och mobil skyddsvall.

– Tubvallen väger endast 0,3 procent av vad en vall av sandsäckar gör. Den går snabbt att sätta upp och är enkel att förvara. Dessutom är man inte beroende av att räddningstjänsten kommer och hjälper en. Tubvallen sätts lätt upp av tre-fyra personer, vilket gör att fastighetsägarna själva kan engageras i räddningsarbetet. De som tidigare var offer blir istället en resurs, menar Sigurd.

Det mesta exporteras

2009 kommer NOAQ:s andra produkt, boxvallen, som är gjord för användning på hårda och jämna ytor. Även den använder "bokstödsprincipen", som NOAQ har tagit patent på. Sigurd berättar att deras skyddsvallar i dag säljs i tolv länder förutom Sverige, som faktiskt är den minsta marknaden.

– 98 procent av det vi säljer exporteras. I Norden har vi relativt små översvämningssproblem med böljande landskap och många sjöar, som fungerar som buffertar. I andra delar av världen ser det annorlunda ut, med flacka landskap och flodslätter där vattnet kan breda ut sig. Därför har vi valt att i första hand marknadsföra våra produkter utomlands.

Italien stor marknad

En annan sak som avgör var skyddsvallarna säljs är hur beredskapen vid översvämningar är organiserad. I länder som Sverige och Storbritannien är det inte helt klart vem som har ansvar och ska betala. Motsatsen är Italien där all katastrofberedskap organiseras av Protezione Civile, en halvstatlig organisation med egen budget och egna resurser.

– Det är Italien som vi säljer mest till. Där är de vana vid katastrofer



Sigurd Melin, som tillsammans med en kollega grundade företaget NOAQ Flood Protection AB.

NOAQ FLOOD PROTECTION AB · FINNS I: Näsviken, utanför Hudiksvall · **ANTAL ANSTÄLLDA:** Inga, tre styrelsemedlemmar arbetar operativt · **OMSÄTTNING:** Cirka två miljoner kronor. **GRUNDADES:** 2001 av Sigurd Melin och tre andra personer · **TILLVERKAR:** Självförankrande mobila skyddsvallar · **EXPORTANDEL:** 98 procent av omsättningen **ÖVRIGT:** Fick SKAPA-priset 1997, vann BBC:s direktsända uppfinnartävling Best inventions 2002, deltog på designutställning på Museum of Modern Art i New York 2005.

och är alltid snabbt på plats när något händer. Då ökar också behovet av att ha bra utrustning. De flesta kunder kommer dock till oss först när en översvämning har inträffat. Av den anledningen har vi nu fått kontakter i Thailand, som drabbades hårt under hösten. Det fick dem att inse att de behöver bättre översvämningsskydd, säger Sigurd.

Privatkunderna ökar

I dagsläget satsar NOAQ inte så mycket på marknadsföring. Krutet läggs istället på att hitta engagerade och ambitiösa återförsäljare som kan föra ut produkterna på sina marknader runt om i världen. Bland återförsäljarna finns såväl små familjeföretag som stora jättar. I Japan säljs NOAQ:s vallar till exempel av storföretaget Gadelius. Enligt Sigurd är behovet av skyddsvallar stort i Japan.

– Med sitt utsatta läge drabbas Japan ofta av naturkatastrofer. I samband med jordbävningen 2011 sjönk landets östkust med femtio-sextio centimeter, vilket ökar risken för översvämningar. Bland de som köpt våra produkter i Japan finns Mitsubishi Estate, en stor fastighetsägare som bland annat äger Rockefeller Center i New York. De senaste åren har vi sett en ökad efterfrågan från privata företag. Bland våra kunder finns bland annat fabriker, flygplatser, kärnkraftverk och hotell. Men även offentliga institutioner som sjukhus och kommuner.

Uthållighet ger framgång

Även om det finns nya produktidéer i pipeline så vill NOAQ i första hand satsa på det man har. Man funderar på att göra en nyemission för att få in pengar till produktutveckling för att sänka tillverknings-

kostnaderna. Man vill även satsa mer på marknadsföring. I en relativt ny bransch utan etablerade kanaler kan det vara svårt att nå ut. Enligt Sigurd handlar det om att vara uthållig och agera isbrytare.

– Vi har valt att satsa på export innan vi har skapat en stark hemmamarknad. Det är tufft att jobba så, men klarar man av det så finns det en enorm marknad. Vi tror på det vi gör och har en produkt med alla möjligheter att bli en stor svensk exportframgång. □





NORRBOTTEN

VILL DU GÖRA FLER OCH BÄTTRE AFFÄRER I NORRA NORGE OCH NORRA FINLAND?

Möjligheterna att göra exportaffärer i norra delarna av Norge och Finland är stora. Nordic Business Link, ett tvåårigt EU-projekt, hjälper dig så att dina exportaffärer blir av, blir större och blir bättre.

SEMINARIE 3, 23 APRIL

Exportdokument, offerter, betalningar. (9:30-16:00)

SEMINARIE 4, 8 MAJ

Hålla exporten vid liv, hur följa upp affärskontakterna. (9:00-12:00.)

SEMINARIE 5, 14 MAJ

Internationellt kontaktskapande, affärskulturer i andra länder. (9:30-12:00)

MELLANSVENSKA

AFFÄRSAVTAL PÅ ENGELSKA

Kursen riktar sig till dig som hanterar affärsavtal på engelska i samband med försäljning av produkter och tjänster. Lär dig att undvika "fällor" i säljavtal och förhandla till bättre villkor. Vi kommer även att gå igenom hur konsultavtal bör utformas.

Tid och plats: Hedemora, 24 april klockan 08.30-11.30, ST Paulusgården, Kyrkogatan 20.

Anmälan: aktiviteter@mhk.cci.se senast 19 april.

BUSINESS EVENTS LATVIA 31 MAJ-2 JUNI

Klaipeda (Lithuania) Chamber of Commerce, Industry and Crafts invites to participate in three business events simultaneously held in Klaipeda on 31st May – 2nd June:

- International Exhibition of Western Lithuanian Business Achievements "Best in West" (31st May – 2nd June);
- International Tourism Business Forum (31st May);
- International Matchmaking event (1st June).

Vill ni veta mer kontakta Per-Olof Hansérs tel. 070-633 87 17 eller e-post per-olof@mhk.cci.se

VÄRMLAND

19 APRIL Importdagen, Krokstad herrgård i Säffle En heltäckande och praktisk dag med regler, tips och exempel för alla som sysslar med importaffärer. Dagen riktar sig såväl till den som planerar att börja att importera som till den vane importören. Även personer som på något sätt är inblandad i den internationella transportkedjan kommer att ges konkret vägledning. Dagen arrangeras inom ramen för internationaliseringsprojektet Mötesplats Världen II.

VÄSTERBOTTEN

VILL DU BÄTTRA PÅ DIN AFFÄRSENGELSKA?

Då kommer ni att ha möjlighet till detta i Skellefteå under maj månad. Kontakta emma.arvidsson@ac.cci.se för mer information.

TRÄRESA TILL MÄSSAN XYLEXPO I MILANO

Välkommen att följa med till mässan Xylexpo, en av världens främsta mötesplatser för de som är verksamma inom skogs- och träbearbetningsindustrin.

Förutom att besöka mässan kommer ni att få möta representanter från den italienska träindustrin för att få en bild av möjligheterna till exportaffärer. Utifrån era önskemål kommer vi också att arrangera studiebesök, som arrangeras i samverkan med den italienska handelskammaren.

Upplysningar och anmälan: jan.bergmark@ac.cci.se eller hans.lofgren@iuctra.se

HONG KONG

INBJUDAN TILL GREEN BUSINESS SEMINARIUM

Svenska Handelskammaren i Hong Kong erbjuder mellan 23-25 maj 2012 svenska företag verksamma inom områdena ny energi, miljövänliga transportmedel och clean-tech till ett tredagars seminarium i Hongkong. Seminariet kommer att belysa områdena ny energi, miljövänliga transportmedel och clean-tech samt hur Kina's tolfte 5 års plan påverkar dessa branscher. Fokus under dagarna kommer ligga på green och sustainable business.

I samarbete med Sveriges Generalkonsulat, Exportrådet, Hongkong Science Park och Hongkong Trade Development Council kommer vi att belysa betydelsen av Kina's tolfte 5 års plan och dess möjligheter inom affärsområdena ny energi, miljövänliga transportmedel och clean-tech. Programmet innehåller seminarier, presentationer från prominenta ledare inom området, workshops, nätverkande och relevanta exkursioner, se bifogat dokument för mer information kring talare.

Om ni har några frågor går det bra att höra av sig till chamber@swedcham.com.hk alternativt +852 2525 0349.

VINN TID OCH PENGAR - ATA-CARNET LÖSER DINA TULLPROBLEM!



När du har en ATA-carnet blir gränspassagen smidigare och du slipper fylla i tulldeklarerationer, erlägga avgifter för tull, moms eller betala deposition i landet där du för in dina varor. ATA-carnet är ett tullpass för varor som tillfälligt förs in i ett land. En ATA-carnet fungerar för yrkesutrustning, varuprover, mäss- och utställningsgods.

Vänd dig till din lokala Handelskammare
Läs mer på www.cci.se/se/tjanster



Handelskamrarna



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



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.





VAR KOMMER VI ATT VARA OM YTTERLIGARE 75 ÅR?

I snart 75 år har Saab flyttat gränserna för det möjliga och utvecklat banbrytande produkter inom flygområdet. Allt från tränings- och utbildningslösningar till nya generationer av avancerade flygsystem. Och vi har bara börjat.

Ingen vet vad framtiden bär med sig, men Saab verkar i teknikens framkant, den bästa positionen för att förutse morgondagens behov. Därför har vi kunnat utveckla Gripen – världens modernaste stridsflygsystem – och Skeldar, vår autonoma obemannade helikopter för både civil och militär användning.

I dag blickar vi framåt. Nya innovationer kommer att utvecklas till tekniska genombrott. Genom målmedvetenhet och ett berikande samarbete med våra partners kan vi på Saab garantera en teknikhöjd i absolut världsklass och bidra till människors säkerhet – i dag och i framtiden.

www.saabgroup.com

ANTICIPATE TOMORROW ●●●●



SAAB

75 YEARS OF
DEFENCE AND
SECURITY