

GLOBAL UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 1 2013

SCHWEIZ
– SVENSKT GULD ÖKAR
EXPORTEN TILL SCHWEIZ



SENASTE EXPORTSTATISTIKEN
VALUTAPROGNOS

**TOONTRACK GER MUSIKER
DIGITAL HJÄLP**

WORKING FOR CHANGE
– DRA NYTTA AV KOMPETENSEN PÅ HEMMAPLAN

NORTH KINGDOM
– EN INSATSSSTYRKA I KOMMUNIKATION

EWA BJÖRLING
– FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR
ÖKAD HANDEL

SVENSK DIGITAL PRODUKTION I

VÄRLDSKLASS

CREATIVE SUMMIT
MÖTESPLATS FÖR KREATIVA MÄNNISKOR

Några nyheter som förenklar din vardag.

Välkommen till oss, småföretagare!

Ring oss på
021-448 91 00
och läs mer på
www.pwc.se

Vi behöver träffas! Vi har nämligen några spännande nyheter som vi tror kan intressera dig.

Tjänstepaket till fast pris. Med våra nya paketslösningar för våra redovisningstjänster kan du enkelt och snabbt välja en kombination av tjänster som passar just dig. Det gör också att du på förhand vet vad det kostar.

Helt digital ekonomi. Vår nya affärsplattform, MyBusiness, hjälper dig att hålla reda på siffror och dokument och ger dig en snabb överblick över hur din verksamhet mår och går. Inom kort finns MyBusiness även som en mobilapp vilket gör att du kan hantera din ekonomi var du än befinner dig.

Boka ett möte med oss så berättar vi mer om hur vi kan stötta just dig!

pwc



GLOBAL
UTSIKT

#1

INNEHÅLL



4 Ledare

– 2013 ser ut att bli ett positivt år för landets export

6 Digital produktion i världsklass

– Creative Summit, mötesplats för kreativa människor
– North Kingdom - en insatsstyrka i kommunikation
– Toontrack ger musiker digital hjälp

14 Schweiz

– Svenskt guld ökar exporten till Schweiz

18 EU-export

– EU-medlemskap påverkar inte exporten

20 Working for Change

– Dra nytta av den kompetens som finns på hemmaplan

22 Ewa Björling

– Förutsättningar för ökad handel

26 Semantix

– Flerspråkighet ger bättre affärer

29 Statistiska Centralbyrån

– Exportstatistik från SCB

30 Iwec Awards

– Kontakter knutna för nya exportaffärer

35 På gång

– Exportrelaterade händelser 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),

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:** 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.

Positivt år för landets export



"ALLT FLER FÖRETAG VÄLJER ATT BEHÅLLA PRODUKTIONEN I SVERIGE"

2013 ser ut att bli ett positivt år för landets export. Förra årets exporttillväxt var nära noll. Då är det lätt att glömma bort alla Sveriges framgångsrika exportföretag som kämpar, satsar och lyckas väl - trots den svaga världsekonomin. Med en exportandel motsvarande 50 procent av BNP så är de ganska många.

Handelskammaren Mälardalen delar varje år ut utmärkelsen Årets Exportföretag. Priset syftar, precis som Global Utsikt, till att lyfta fram framgångsrika exportföretag. För att kunna bli nominerad till Årets Exportföretag behöver företagen uppfylla ett antal kriterier. Man ska ha haft en positiv utveckling av export och utlandsförsäljning, exporterat varor/tjänster på flera marknader alternativt haft exceptionell framgång till ett flertal kunder på en marknad. Man ska också ha en solid ekonomi med kontinuerligt positivt rörelseresultat.

Sist, men inte minst, så ska varorna ha tillverkats i Sverige. Det kriteriet uppfylls oftare än vad vi kanske hade trott. Vi är bra på produktion

i Sverige. Allt fler företag väljer dessutom att behålla produktionen i Sverige och flera större företag har till och med tagit tillbaka tidigare utflyttad produktion. Exempel är Ericsson i Gävle och Atlas Copco i Örebro. Det går inte att enbart fokusera på tillverkningskostnaderna för att nå lönsamhet. Enligt en undersökning från Boston Consulting Group förväntas skillnaden i tillverkningskostnader mellan till exempel Kina och västländerna bli mindre och mindre för att redan inom ett par år vara nära noll.

Idag blir det allt viktigare med korta leveranstider och förmåga att tillhandahålla kundunika lösningar. Då behöver man driva sin egen produktion för att långsiktigt vara en skicklig produktutvecklare. Sverige har mycket god kunskap om produktion och förmågan att hantera ökande kundanpassningar och flexibilitetskrav. Om vi lyckas behålla och utveckla den förmågan kan vi definitivt fortsätta att vara konkurrenskraftiga inom produktion. Så säg aldrig att svensk tillverkningsindustri tillhör det förgångna! Där måste vi hjälpas åt att argumentera emot de opinionsbildare som underskattar svensk industris styrkor såväl nu som i framtiden.

I årets första utgåva av Global Utsikt, Sveriges Handelskamrars exportmagasin, kan du läsa om flera av våra duktiga exportföretag, marknadstrender och exportlandet Schweiz.

Vill du veta mer om internationell handel eller prenumerera på tidningen kontaktar du din regionala Handelskammare. Trevlig läsning!

Christina Hedberg
VD Handelskammaren Mälardalen

FLYG FRÅN VÄSTERÅS TILL EUROPA

vst.nu
021 - 80 56 00

turkietresor **RYANAIR** **detur** Flyglinjen TAXI VÄSTERÅS Flygbussarna AIRPORT COACHES



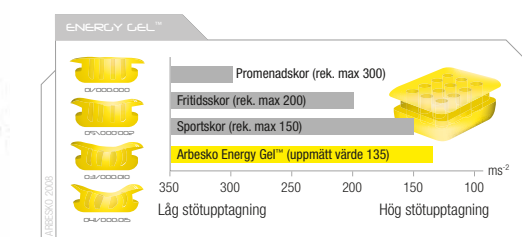
DUBBEL DÄMPNING!

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 sportsskor.



MODELL 355

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

Ovandel: Fullnarvigt impregnerat skinn, luftig Dynatec. Foder: Ventilerande Smartec® Air Plus. Fotbädd: Blindsula med stålskena i hälften för stöd och stabilitet, hel Poliyon® inläggssula, Energy Gel Duo™ för suverän stötdämpning både i klacken och i "trampet". Slitsula: PU. Läst: Mycket rymlig. Skyddsklass: EN ISO 20345, S1. Övrigt: Aluminiumtåhätta. Storlek: 35-47.



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

SVENSK DIGITAL PRODUKTION I VÄRLDSKLASS

Den digitala branschen blir allt större och omsätter miljardbelopp varje år. Sverige tillhör de främsta länderna i världen när det kommer till digital produktion. Inte minst verkar Norrland ha blivit ett starkt fäste för produktionsbyråerna.

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: PAULINA HOLMGREN/FOTOGRAF PAULINA

2009 rankade den amerikanska sajten Creativity Online världens bästa, mest kreativa och nydanande produktionsbolag. På listan över de digitala bolagen var fyra av sju företag svenska. Även om kommunikationsbranschen hade ett tufft år 2012 och förväntas ha det även 2013, så kommer digitala medier ändå att vara vinnare. Det borgar för fortsatt goda tider för de digitala byråerna.

– I Sverige är vi historiskt sett duktiga på kommunikation. Men det finns duktigt folk på andra ställen i världen också, så det handlar om att bygga nätverk och hitta rätt partners. Men svenska företag vinner många

”*The Lodge arrangerar evenemanget Creative Summit. Syftet är att kreativa människor träffas för att inspireras*”

internationella priser och har stora kunder i utlandet, så det är inget snack om att vår nivå är hög, säger Peter Mandalh, vd på kommunikationsbyrån WDO i Skellefteå.

Berättartradition

Just Skellefteå verkar ha blivit något av ett nav i den svenska digitala näringen och staden hyser många framgångsrika företag. Flera av dem har gått samman och bildat nätverket The Lodge, som är både en branschorganisation och ett produktionsnätverk inom områden som webb, spel och film. Att Skellefteå utmärker sig på detta sätt menar Peter delvis kan förklaras med traditionen.

– Det finns en stark berättarkultur i Skellefteå. Att göra kommunikation på ett intressant sätt finns på något vis i blodet hos företagen.

Kreatörer träffas i norr

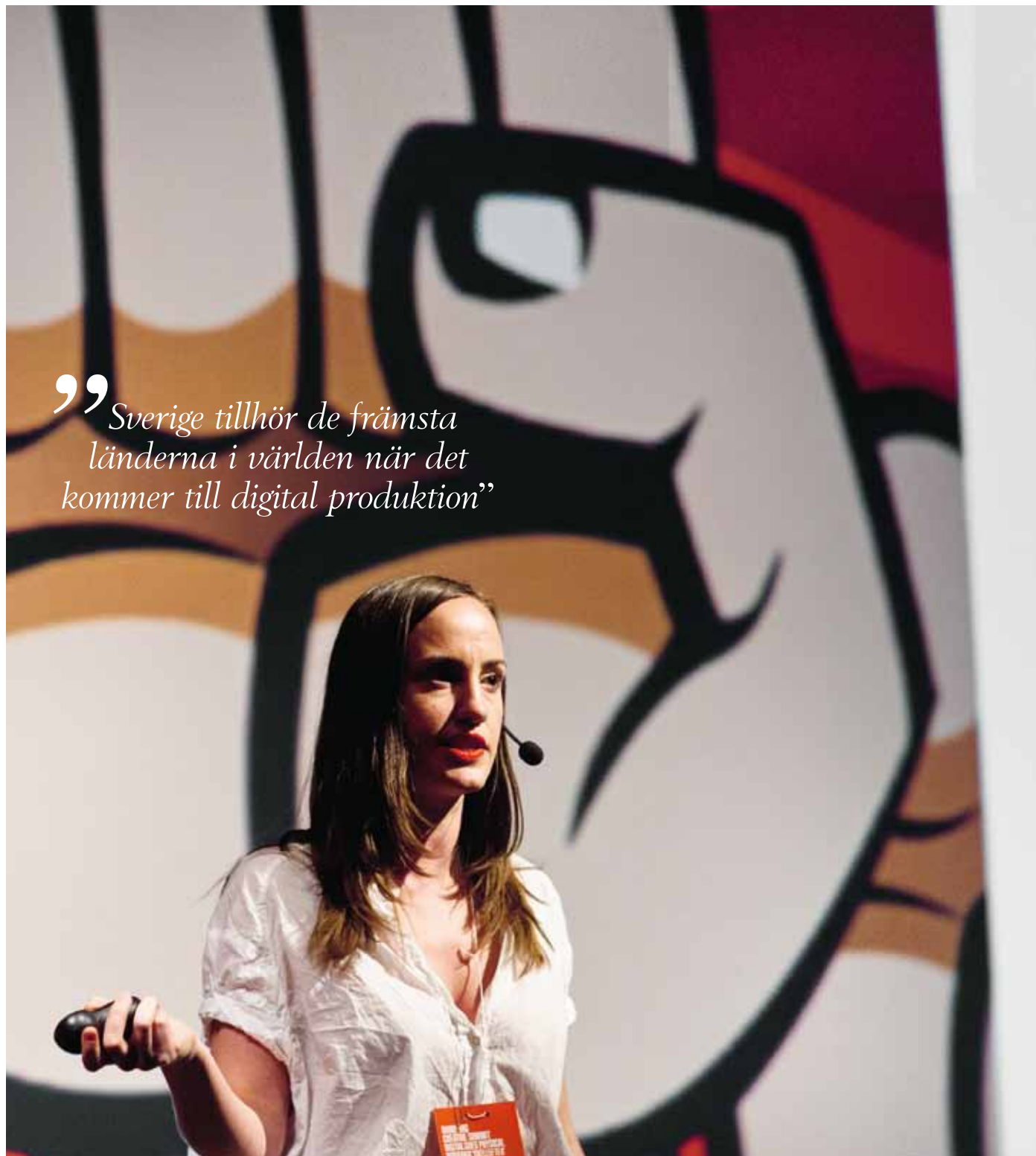
The Lodge arrangerar även evenemanget Creative Summit, som har hållits i Skellefteå varje sommar sedan 2008. Det är en mötesplats där kreativa människor träffas för att inspireras, dela med sig och samtala kring kommunikationsbranschen och dess utveckling. Besökarna är främst kreatörer på byråer och kommer huvudsakligen från norra Sverige och Norden, men även från andra delar av världen. Ofta brukar sju-åtta länder vara representerade.

WDO

Kommunikationsbyrån WDO har funnits i sju år och har kontor i Skellefteå och Stockholm. Företaget arbetar med strategier och konceptutveckling. Man jobbar själva med webb, foto och film, men samarbetar även med ett antal partners som sköter olika delar. Dessutom arrangerar WDO möten och event, bland annat Creative Summit tillsammans med de övriga företagen i nätverket The Lodge. Creative Summit arrangeras i år för sjätte gången.

– Det blir ett sätt för oss att visa norra Sverige för dem som aldrig har varit här. Varför åka till London eller New York när vi kan ha mötet i Skellefteå och visa att det går att försörja sig här också? I år vill vi

”*Norrland verkar ha blivit ett starkt fäste för produktionsbyråerna*”



”Sverige tillhör de främsta länderna i världen när det kommer till digital produktion”

bredda evenemanget och även få in människor från andra branscher för att skapa ytterligare utbyten, berättar Peter.

Cyberantropolog och döv ljudforskare

Att de lokala företagen har ett nätverk av kunder över hela världen tror Peter bidrar till att skapa intresse för en konferens som Creative

Summit i Skellefteå. Han menar också att det genererar mer jobb genom att det visar att det sker bra saker i regionen. Årets konferens äger rum den 12-13 juni och Peter lovar att den blir något alldeles extra. Bland föreläsarna märks många kreativa och kända personer inom branschen.

– Vi har nog aldrig fått ihop en så bra lineup som i år. Bland andra kommer Amber

Case, en extremt begåvad person som kallar sig cyberantropolog. En annan intressant talare är Christine Sun Kim, en döv performance-artist som forskar inom ljud. Mycket kommer att handla om gränslandet mellan nutid och framtid, hur vi som individer upplever världen och hur man kan föra in det i sin roll som kommunikatör. □

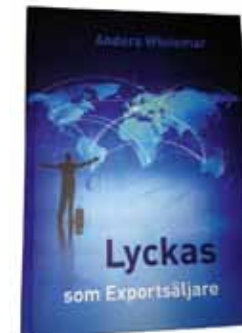
Beställ boken: LYCKAS SOM EXPORTSÄLJARE

En praktisk och nyttig bok för dig som jobbar med, eller tänker börja med, exportförsäljning och återförsäljare.

Area Sales Manager, återförsäljaransvarig, produktchef, regional säljchef – vilken titel du än har, arbetar du med att utveckla säljkanaler och återförsäljare.

Du är den sammanhållande länken mellan ditt företag och återförsäljare ute i världen.

I den här boken får du råd och tips inom en mängd olika områden oavsett om det gäller att hitta en distributör i Japan, hur du får de tyska säljarna att ägna mer tid åt dina produkter eller hur du effektiviserar dina affärsresor i England.



Läs mera och beställ på www.awance.se eller maila direkt till anders@awance.se

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



Klassificera rätt — inte alltid så lätt!

**Tycker du att det är svårt att klassificera varor?
Då har vi pusselbiten du saknar!**

På våra klassificeringskurser får du lära dig vilka verktyg och metoder du ska använda för att kunna klassificera dina varor. Vi erbjuder följande kurser

- Klassificering av varor, steg I – grunderna i klassificering.
- Klassificering av varor, steg II - fördjupning i ämnet.

Att klassificera rätt är viktigt eftersom varukoden styr vilka tullar och skatter som ska betalas. Den anger också om varan kräver licens eller särskilt tillstånd. Som importör eller exportör är du ansvarig för att dina varor blir rätt klassificerade även om du anlitar ett ombud.

Uppgifterna du lämnar utgör också underlag för Sveriges handelsstatistik som är en viktig indikator på hur det går för svensk utrikeshandel.

Läs mer och anmäl dig på [tullverket.se/Innehåll A-Ö/Kurser](http://tullverket.se/Innehåll/A-Ö/Kurser) och informationsträffar.



REGERAR I DET DIGITALA KUNGARIKET

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: NORTH KINGDOM

”Succé för North Kingdom från Skellefteå.
I dag är man en av världens främsta
digitala byråer med några av de största
företagen som kunder”

Det första uppdraget för tio år sedan blev en succé. Därefter har det bara rullat på och omsättningen har stadigt ökat för North Kingdom från Skellefteå. I dag är man en av världens främsta digitala byråer med några av de största företagen som kunder.

Starten för North Kingdoms verksamhet blev uppdraget att kommunicera mobiloperatören Vodafones vision om framtidens mobila kommunikation – detta i en tid då många ifrågasatte om mobiltelefoner ska användas till annat än att ringa med. Resultatet blev en webbsajt som 2004 utsågs till världens bästa. I början gjorde man i princip bara hemsidor, men numera är verksamheten lite mer komplex.

– I dag finns det många olika kanaler inom internet. Vi hjälper varumärken att vara relevanta och få dem att förstå hur de når konsumenterna i den digitala världen. Forskning visar att människor är mer benägna att välja märken som man har en emotionell koppling till. Att få varumärken att fastna i

människors medvetande har blivit något av vår nisch. Vi brukar kalla oss en insatsstyrka när det gäller kommunikation, säger North Kingdoms vd David Eriksson.

Kvalitet bästa marknadsföringen

I dag räknar North Kingdom storföretag som Google, Disney, Adidas och Toyota till sina kunder. Detta har man lyckats med utan att ha någon egentlig organisation för marknadsföring. Den sköter sig enligt David mycket av sig självt.

– Det vi gör är den främsta marknadsföringen. Kunderna hittar oss och vi får ofta förfrågningar och inbjudningar att vara med och tävla om uppdragen med andra byråer. Då gäller det att förstå vad kunden vill ha

och inte kompromissa med kvaliteten. Vi har en slags hantverksstolthet och ger inte ifrån oss något utan en kvalitetsstämpel.

Alltid uppkopplade

Trots att man har hela världen som sitt arbetsfält och kunder på flera kontinenter har North Kingdom inte stött på några större problem för sin verksamhet. Några handelshinder är det inte direkt att tala om. God likviditet kompenserar för att led- och betaltiderna är lite längre och valutasäkringar minskar förluster på valutasidan. Inte heller kundernas eller medarbetarnas fysiska hemvist ställer till några större besvär.

– Vi är en del av en global ekonomi och var våra uppdrag är spelar ingen roll. Visst måste

vi träffa kunderna ibland, men man kan lära sig att jobba via videokonferenser och annan teknik. Våra kontor i Skellefteå och Stockholm är till exempel alltid uppkopplade på video. När vi gjorde ett jobb för Google i Australien var tio personer uppkopplade samtidigt i olika tidszoner och på olika platser. Det var mäktigt, minns David.

Visioner och utveckling viktigt

I en bransch i konstant och snabb förändring är det svårt att sitta om framtiden, så också för North Kingdom. Det man vet är att man till våren öppnar ett kontor i Los Angeles. I övrigt vill David inte titta mer än två år framåt.

North Kingdoms vd David Eriksson (t.v.) tillsammans med grundaren Roger Stighäll.



”Bland kunderna finns storföretag som Google, Disney, Adidas och Toyota och marknadsföringen sköter sig mycket av sig självt”



North Kingdoms vd David Eriksson (t.v.) med kollega.



North Kingdoms personal efter att ha vunnit ett av sina två guldägg (vd David Eriksson längst ner till höger).



North Kingdoms vd David Eriksson.

– Det är svårt att se längre fram. Se bara vilken utveckling det har varit de senaste tre-fyra åren. Men även om det vi gör om fyra år är helt annorlunda mot det vi gör nu så ska vi i alla fall veta varför vi finns till, vilka värderingar som styr verksamheten och varför vi jobbar med det vi gör. Med en effektiv organisation tror jag att omsättningen kan växa med femton-tjugo procent om året. Men det handlar inte bara om vinster. Visioner och vår individuella utveckling kommer alltid först. □

TOONTRACK

GER MUSIKER DIGITAL HJÄLP

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: TOONTRACK

Den som skriver och spelar in musik vill så klart göra högklassiga inspelningar med det bästa ljudet. För många är det dock svårt och besvärligt att spela in och mixa allt själva. Umeåföretaget Toontrack har digitala lösningar på problemen.

Toontrack har i dag fyra produktlinjer med programvaror och ljudbibliotek som används för att göra musik. Kunderna är musikskapare världen över. Mest kända är Toontrack för sina trumprodukter, som finns i varianterna EZdrummer och Superior drummer. På senare år har sortimentet även breddats med en unik pianoprodukt för låtskrivare samt en mixplugg för den som vill mixa flera instrument eller lägga på effekter. – Med våra produkter behöver man inte ha tillgång till en stor, påkostad inspelningsstudio. Dessutom kan man göra sådant som är svårt att göra i en normal studio. Låtskrivare kan skriva musik med trummor och piano utan att själva spela dessa instrument. Även mixpluggen gör ett svårt jobb betydligt enklare, säger Peter Knutsson, vd på Toontrack.

USA viktig marknad

För att få ut sina produkter har Toontrack ett nära samarbete med handlare i musikbranschen och produkterna finns ofta där instrument och annan musikutrustning säljs. Kunderna kan antingen köpa programvarorna på skiva eller ladda ner dem direkt från Toontracks webbplats. Produkterna säljs via distributörer eller direkt till butikerna. Det senare gäller exempelvis de största marknaderna USA och Tyskland, där företaget även har eget folk på plats.

– USA är vår största marknad. Där är musik och underhållning stort och det är en viktig marknad för många tillverkare av musikprodukter. Men vi är även stora i Sverige om man ser till försäljning kontra befolkning. Av våra fyra huvudkonkurrenter finns också en i Sverige, fortsätter Peter.

”Toontrack är mest kända för sina trumprodukter. På senare år även en unik piano-produkt för låtskrivare samt en mixplugg”

Byråkrati ger kostnader

Att vara ett relativt litet företag i norra Sverige med kunder över hela världen är inget större problem för Toontrack – i alla fall inte om man bara ser till själva försäljningen. Det som ställer till vissa besvär är den byråkrati som

finns, inte minst inom EU, som Peter kallar ett byråkratiskt svart hål.

– Det är lättare att exportera utanför EU på grund av all byråkrati. Det är massor av information och statistik som ska rapporteras till olika myndigheter. Mycket är inte ens relevant för vår verksamhet, utan innebär bara ytterligare kostnader. Att handla med andra företag är dock ingen stor grej. Om de är intresserade av produkten och tror att den går att sälja vidare så har vi en affär. Vi arbetar mycket med att bygga relationer till återförsäljare och våra produkter är stapelvara för många.

Ökat intresse trots stark krona

Som alla exportföretag påverkas Toontrack av den internationella konjunkturen och, framför allt, kronans värde. Att den svenska kronan varit stark en längre tid har haft en avkylande effekt på företagets försäljning. Lanseringar av nya produkter har dock breddat sortimentet och därmed intäktbasen, så framtiden ser ändå spännande ut.

– Vi märker ett ökat intresse för våra produkter. Det gäller bara att hitta nya vinklar på det vi gör, såväl produkt- som ljudmässigt, och hitta ett framgångsrikt tillvägagångssätt. Vi tycker om att lansera nya produkter, hitta nya genrer och hjälpa musiker att vara kreativa och komma längre i sitt skapande, avslutar Peter. □

FAKTA TOONTRACK

Finns i: Umeå

Grundat: 1999 av en grupp musiker som för att skriva och producera musik spelade in egna trumljud som man sedan började sälja.

Gör: Utvecklar och säljer virtuella instrument, programvaror och ljudbibliotek för musikproduktion.

Antal anställda: 25

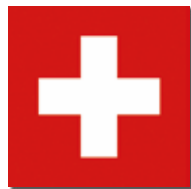
Andel export: Cirka 95 procent.

Främsta exportländer: USA, Tyskland, Storbritannien och Japan.

Omsättning: Cirka 35 miljoner kronor.

Övrigt: Utsågs till Digital Gasell 2012 i Västerbotten av Dagens Industri och Google.





Största exportländer: Tyskland, USA, Italien, Frankrike (2011)
Största importländer: Tyskland, Italien, Frankrike (2011)
Schweiz export till Sverige: 9,3 miljarder SEK (2011)
Sveriges export till Schweiz: 11,8 miljarder SEK (2011)



Huvudstad: Bern • **Officiella språk:** Tyska, franska, italienska, rätoromanska
Folkmängd: 7,9 miljoner (2012, 95:e plats i världen) • **Landskod:** CH
Landsnummer: 41 • **Valuta:** Schweizerfranc (CHF) • **Tidsskillnad:** 0



SVENSKT GULD ÖKAR EXPORTEN TILL SCHWEIZ

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: SHUTTERSTOCK



Sveriges export till Schweiz har ökat kraftigt de senaste åren. Alplanet har klättrat från plats 22 år 2011 till plats 17 år 2012 på listan över våra största exportländer. Bland de saker vi exporterar märks papper, järn och stål, telekommunikationsutrustning och personbilar. Men den största ökningen står en annan, glänsande produkt för.

Det är en kraftigt ökad export av icke-monetärt guld, räknat i såväl ekonomiskt värde som i ton, som gör att Sveriges export till Schweiz har ökat så mycket och att Schweiz klättrat på exportlistan. Mellan september 2011 och september 2012 ökade den svenska exporten av icke-monetärt guld till Schweiz med hela 320 procent. Ökningen i ekonomiskt värde beror huvudsakligen på att kilopriset på guld har ökat. Dessutom skickas europeiskt guld till stor del till guldraffinaderier i Schweiz för att förädlas till guldtackor. I takt med stigande guldpris har trycket troligen ökat för att svenskt guld ska exporteras till Schweiz för förädling.

Ekonomi samordnad med EU

Schweiz är ett fredligt och rikt land med ett BNP som tillhör världens högsta. Arbetslösheten är låg och medborgarna är välutbildade. Trots det har landet ett stort behov av att få in fler människor med hög utbildningsnivå, som exempelvis lärare, IT-specialister och så vidare. Precis som Sverige ligger Schweiz i topp när det gäller innovation och man har en tillverkningsindustri som har specialiserat sig på högteknologiska produkter. Landets ekonomi bygger även till stor del på en välutvecklad servicesektor, framför allt inom finansområdet. Hur den schweiziska ekonomin utvecklas hänger mycket ihop med hur det går för grannländerna i euro-

zonen, till vilka hälften av Schweiz export går. För att öka sin konkurrenskraft har Schweiz därför till stor del samordnat sina ekonomiska system med EU:s. Viss protektionism finns dock kvar, särskilt när det gäller landets lilla jordbrukssektor.

Svenskar har gott anseende

De branscher där svenska företag har störst möjligheter till affärer är bland annat informationsteknik, läkemedel och bioteknik, säkerhet, detaljhandel och lyxkonsumtion, hälso- och sjukvård samt miljöteknik. Schweiz har dessutom ett stort behov av att importera råvaror till industrin eftersom man har ont om egna



”Vi svenskar är kända för att vara punktliga och kunna passa tider, men schweizarna är sträta vassare”

naturtillgångar. Det finns många fördelar med att välja Schweiz som etableringsland. Förutom att vara ekonomiskt och politiskt stabilt har landet hög rättssäkerhet, mycket god infrastruktur och låga företagsskatter, vilket gör landet till ett av världens mest konkurrenskraftiga. Sverige och svenska företag har dessutom ett mycket gott anseende i Schweiz.

Viktigt passa tider

Som svensk känner man sig snabbt hemma i den schweiziska affärskulturen, som är relativt lik den svenska. Vi svenskar är kända för att vara punktliga och kunna passa tider, men schweizarna är sträta vassare. Det innebär att

man alltid kan förvänta sig återkoppling och besked enligt uppsatta tidplaner. På samma sätt är det viktigt att som handelspartner följa överenskommelser och att göra det på utsatt tid för att inte tappa förtroende i affärsrelationer. Samtalstonen är informell och schweizarna lägger stor vikt vid hög kvalitet, innovation och tillförlitlighet när man väljer nya affärspartners. Pris spelar däremot ofta en mindre roll. □

Gripenaffär blev premiär för Schweiz

När Schweiz bestämde sig för att köpa stridsflygplanet Jas 39 Gripen av Sverige, var det första gången som landet hade en stat som motpart i en militär upphandling. Schweiz ska köpa 22 Gripen typ E från 2018 och kostnaden uppgår till drygt tre miljarder schweizerfranc (cirka 22 miljarder kronor). Affären sker mellan schweiziska och svenska staten med Saab som underleverantör. Affären är dock inte helt klar förrän Schweiz parlament sagt ja och en eventuell folkomröstning genomförts. I skrivande stund är många partier tveksamma.

KÄLLA: EXPORTRÅDET, SVENSKA DAGBLADET



Landet med choklad i



Den schweiziska chokladen är känd för sin höga kvalitet. Av de cirka 150 000 ton som tillverkas varje år sätter schweizarna själva i sig drygt tio kilo per person, vilket kan jämföras med Europasnittet som ligger på 5,5 kilo. Lite mer än hälften av chokladen exporteras, främst till Tyskland, Frankrike, Storbritannien och Nordamerika. Under finanskrisen 2008-2009 fick exporten dock problem eftersom Tyskland importerade mindre choklad. Då ökade å andra sidan exporten till länder som Belgien, Australien, Förenade Arabemiraten, Saudiarabien, Kina och Kuwait.

KÄLLA: WIKIPEDIA



Ett rikt land – och dyrt

Början av 2000-talet blev Schweiz rankat som världens näst rikaste land av den brittiska tidningen The Economist. En anledning till detta är att landet lockar till sig majoriteten av de rikaste européerna. Enligt en undersökning bor två tredjedelar av de hundra rikaste européerna i Schweiz.

I landets affärscentrum Zürich har invånarna världens största köpkraft, vilket är tur eftersom staden även är världens dyraste att leva i. Enligt den internationella Mercer-studien erbjuder Zürich ändå världens näst högsta livskvalitet.

KÄLLA: EXPORTRÅDET, SVENSKA DAGBLADET, WIKIPEDIA

Nytt skatteavtal mellan Sverige och Schweiz

Ett nytt skatteavtal mellan Sverige och Schweiz trädde i kraft den 5 augusti 2012. Reglerna gäller från och med inkomståret 2013. De nya bestämmelserna innebär bland annat att Skatteverket får begära in information från Schweiz som tidigare inte varit tillgänglig på grund av den schweiziska banksekretessen. För Sverige utökas också rätten att beskatta svenska pensionsutbetalningar till personer som bor i Schweiz. Sverige får även ökad rätt att beskatta kapitalvinst på aktier med mera hos personer i Schweiz som tidigare har bott i Sverige.

KÄLLA: WWW.SVIV.SE, DELOITTE



Nära dig.

Nära Europa.



CTBI abertis airports

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

EU-MEDLEMSKAP PÅVERKAR INTE EXPORTEN

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: PER WESTERGÅRD, SHUTTERSTOCK

Den rådande krisen inom euroområdet har börjat märkas genom en minskad svensk varuexport till andra EU-länder. Men det är inte EU-medlemskapet i sig som påverkar. Upparbetade affärsrelationer, företagens strategiska beslut och valutasituationen har större betydelse för handeln.

Under de tre första kvartalen 2012 minskade Sveriges varuexport till EU med en procent. Samtidigt ökade exporten av tjänster med 3,9 procent, vilket ändå lämnade den totala exporten under perioden i stort sett oförändrad. Av Sveriges totala export går cirka 57 procent till länder inom EU, vilket faktiskt är en lägre andel än innan Sverige gick med i unionen. Nya marknader har gett ökad handel med länder utanför EU, även efter unionens utökning. Handeln har exempelvis ökat med Kina, men även med Norge som passerat Tyskland som vår största handelspartner.

– Hur exporten utvecklas beror på satsningar i olika länder och vilka affärer som görs. Om exempelvis Norge köper telekomutrustning från Ericsson så påverkar det siffrorna mycket, säger Ingrid Lindeberg, kommersråd och informationschef på Kommerskollegium.

Grannländer påverkar handel

Det är lätt att tro att Sveriges minskade varuexport till EU förvärras av att vi är medlemmar i unionen, och att vi då även drabbas hårdare av den



Ingrid Lindeberg,
kommersråd och
informationschef på
Kommerskollegium.

”Den svenska kronan har länge varit stark vilket gjort det dyrare för euroländerna att köpa varor från Sverige”

kris som nu råder inom euroområdet. Men hur vi påverkas beror enligt Ingrid på andra faktorer än själva EU-medlemskapet.

– Handelsströmmarna handlar om mer än det rent juridiska medlemskapet. Vi har alltid handlat med våra grannländer och länder i närregionen. När det går dåligt för dem så drabbas även vi. Hur man påverkas beror till stor del på hur mycket handel man har med länder som är i kris.



Under de tre första kvartalen 2012 uppgick värdet av Sveriges totala export av varor till 885 miljarder kronor. Av detta stod varuexporten till EU för 504 miljarder. Värdet av tjänsteexporten uppgick till totalt 378 miljarder kronor, varav exporten till EU stod för 196 miljarder.

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUMS ANALYS AV UTRIKES-HANDELSSTATISTIKEN FÖR 1-3 KVARTALET 2012.

Måste inte handla med EU

För svenska företag som vill handla med andra länder för att undvika den värsta krisen, utgör inte heller EU-medlemskapet något hinder. Det har snarare gjort det lättare att göra affärer utanför EU.

– Det är viktigt att komma ihåg att det är företag som handlar med varandra, inte stater. Som EU-medlem måste man inte heller handla med andra länder inom unionen. EU har slutit gemensamma frihandelsavtal med flera andra länder och är även medlem i WTO. Det är också lättare för andra länder att handla med EU eftersom de ofta bara behöver ta hänsyn till ett regelverk istället för 27, säger Ingrid.

Hela världshandeln påverkas

Till de saker som verkligen påverkar handeln hör valutan. Den svenska kronan har länge varit stark i förhållande till euron, vilket gjort det dyrare för euroländerna att köpa varor från Sverige. Å andra sidan har importen från dessa länder blivit billigare, något som gör att vi

kan köpa insatsvaror som sedan exporteras vidare. Hur Sverige skulle påverkas om vi hade euron vill Ingrid inte spekulera i, utan konstaterar bara att en kris som den i eurozonen påverkar hela världshandeln och därmed även Sverige.

– Ju närmare krisländerna man är, desto mer märker man av det. Världshandeln är dock så integrerad att kriser drabbar alla mer eller mindre. Exportföretagen är dock lyhörda och om de märker att det inte finns någon efterfrågan på deras produkter så ser de över sina strategier. Hur man klarar av en kris beror till stor del på vilka kundrelationer man har och vilka marknader man satsar på. □



WORKING FOR CHANGE

TEXT: ANN LYSTEDT · FOTO: WORKING FOR CHANGE

Nätverket Global Swede belönar varje år ett antal utländska Masters-studenter som varit framgångsrika inom innovation och entreprenörskap. Vid den senaste ceremonin delade handelsminister Ewa Björling och Svenska institutets vd Annika Rembe ut diplom till 24 studenter från hela världen. Utnämningen Global Swede är både ett sätt att marknadsföra svensk högre utbildning och att ge framgångsrika studenter uppmärksamhet inför framtida internationella karriärer.

Det finns smarta genvägar till framgång på exportmarknaden. En av dem stavas mångfald. Omkring 70 000 personer med utländsk bakgrund studerar idag vid Sveriges universitet och högskolor, men många av dem saknar det självklara kontaktnät som kan ge dem praktik och jobb.

– Exportföretag kan ju redan på hemmaplan dra nytta av den kompetens som finns här, bland akademiker som både har känsla för den svenska kulturen och självklar kännedom om sina hemländer, påpekar ekonomen och socialentreprenören Rodrigo Garay.

Han är grundare av arenan Working for Change, som arrangerar en jättemässa i Stockholm för möten mellan företagare och arbetssökande.

I december ifjol samlade mässan omkring 1000 personer med internationell bakgrund och 300 personalchefer, opinionsbildare och företagsledare till en givande konferens med samtal och möten.

– Där fanns ingenjörer, datavetare, ekonomer och jurister från hela världen.

Tanken är förstås inte ny, och flera företag har redan satt i system att rekrytera brett, för att nå både inhemska kunder med ursprung i andra länder och exportkunder.

Det Sverigebaserade skönhetsföretaget Oriflame – med omkring 800 anställda och 99 procent av sin försäljning utomlands – har satsat på kulturkompetens. Tre av tio anställda har annan bakgrund än den typiskt svenska.

”*Inte behöver man klara språket fullt ut för att bedöma tekniska frågor vid byggande?*”

Rodrigo Garay

ABB och andra ingenjörsteta företag har sedan länge en välblandad medarbetarkår, och ingenjörer har idag inte svårt att få jobb i till exempel Västerås.

Att värva personal med rötter i exportlandet, jämfört med att utbilda svenska medarbetare i den kulturen och språket, innebär förstås en ansenlig besparing.

En del branscher ligger steget före andra när det gäller att utnyttja internationell kompetens, påpekar Rodrigo Garay:

– Både IT-sektorn och spelindustrin arbetar redan på det här sättet. De är globala, konkurrensutsatta och vana vid engelska som arbetsspråk.

Brasiliens regering har beslutat att dela ut stipendier till 100 000 studenter för att stimulera Masters-utbildning vid lärosäten utomlands, inom ramen för ”The Brazil Scientific Mobility Program”. Sverige tar emot omkring 1000 av dessa.



RODRIGO GARAY, EKONOM OCH SOCIALENTREPRENÖR

”*80 procent av alla jobb utannonseras aldrig*”

Rodrigo Garay

Och där kan bland andra byggsektorn ha en del att lära, menar han:

– Det handlar ju inte bara om att bygga! Även där behövs IT-lösningar, till exempel. Och varför är det självklart med svenska som enda koncernspråk inom byggindustrin?

Kravet på perfekt svenska vid rekrytering är inte i alla lägen nödvändigt, menar han.

– Inte behöver man klara språket fullt ut för att bedöma tekniska frågor vid ett byggande???

Men den stora haken är ändå bristen på kontaktnät – och alla tjänster som aldrig utannonseras utan söks och tillsätts via kontakter. Det exkluderar med automatik många utlandsfödda.

– Omkring 80 procent av alla jobb utannonseras aldrig, hävdar Rodrigo Garay. De tillsätts via kontakter och nätverk.

Och detta drabbar inte bara de arbetsökande utan även företagen som går miste om oanad kompetens.

Läs mer:
www.workingforchange.se

– Jag mötte en ung kvinna som pluggat på ett svenskt universitet. Hennes föräldrar är från Kina respektive Vietnam och hon har utbildat sig till både ekonom och jurist.

Vilka enorma möjligheter för ett exportföretag! □

FÖRUTSÄTTNINGAR FÖR ÖKAD HANDEL

TEXT: FREDRIK NYBY • FOTO: JONNA THOMASSON, FREDRIK NYBY

Den 23 januari gästades Handelskammaren i Västerås av handelsminister Ewa Björling. Under ett lunchmöte berättade hon om vad regeringen gör för att stärka förutsättningarna för svenska företag internationellt. Att riva alla handelshinder är en bra väg framåt, sa hon bland annat.

Ett närmare 30-tal personer från Västmanlands näringsliv deltog vid lunchmötet. Ewa Björling poängterade att samarbete och budskapsspridning kring svensk kvalitet och kompetens är viktigt och här är Handelskammaren en intressant part eftersom man finns på plats världen över och har ett etablerat varumärke utomlands. Dessutom är näringslivets företrädare bland medlemmarna värdefulla när handelskontakter skapas.

– Vi har en tradition av internationella affärer i Västmanland, företagen här gör att vi ligger högt i ranking när det gäller export per capita. Det hoppas vi på att fortsätta med och det är bra att regeringen underlät-

”*Frihandelsavtal föder nya frihandelsavtal. Svenskar har gott anseende utomlands och står för kvalitet, kompetens och pålitlighet*”

tar det, säger Agneta Berliner på Handelskammaren Mälardalen.

Handelsministern gav flera exempel på hur Sverige kan stärka sin position utomlands.

– Sverige håller på att vässa sina exportincitament ytterligare och det offentliga främjandet öppnar dörrar på nya marknader. Afrika är ett exempel där Sverige går från bistånd till mer handel, säger Ewa Björling

Samtidigt påpekade hon att terrorhändelser likt gisslandramat i januari i östra Algeriet försvårar etablering och relationskapande aktiviteter avsevärt. Företag drar sig för länder och platser där brist på säkerhet och demokratisk oro råder. Det kan

även förekomma andra handelshinder och byråkrati som gör att näringslivsutbytet inte gynnas.

– Ja, Irak och Nordafrika tillhör väl idag inte handels-toppen direkt. Men det är stora skillnader mellan länderna. Ett exempel som visar hur handelsavtal underlättar business är att det idag är lättare att handla med Sydkorea än Norge.

Ewa Björling förmedlade en hel del positiva intryck trots lågkonjunktur och ett bister ekonomiskt klimat i ett flertal europeiska länder. Hon nämnde ett antal branscher där svenska företag har stor global framgång: IT/Telekom, miljöteknik, mode och gruvnäringen.

Även besöksnäringen diskuterades som potentiell exportbransch med framtiden för sig. Sverige har mycket att vinna på att stärka sitt varumärke ytterligare. Handelsministerns erfarenhet visar att svenskar har gott anseende utomlands och att Sverige står

för kvalitet, kompetens och pålitlighet. Idel goda signum för ökad handel. Ewa Björling anser även att frihandelssträvanden måste fortsätta.

– Vägen framåt är att riva alla handelshinder. Frihandelsavtal föder nya frihandelsavtal. □

EWA BJÖRLING

YRKE: Handelsminister sedan 2007 (riksdagsledamot sedan 2002)

FAMILJ: Gift och två barn

BOR: Ekerö

UTBILDNING: Tandläkare samt medicine doktor och docent i virologi

MOTTO: ”Engagera dig i det som ger dig energi”

KÖR: Gärna sin lila Porsche 911 från -94





Grönt ljus för fri-handelsförhandlingar USA-EU

Att världens två största ekonomier tar sats för att försöka skapa ett ramverk för handel och investeringar kommer att driva på den globala utvecklingen. Enligt en rapport som arbetats fram av Kommerskollegium beräknas Sveriges export till USA öka med 17 procent och importen med 15 procent. För övriga EU uppskattas handeln öka med 20 procent i båda riktningarna över Atlanten.?

– Jag är mycket glad att båda parter nu är beredda att ta ytterligare steg mot ett ökat utbyte av idéer, produkter och tjänster. På så sätt kan vi fortsätta utveckla den största integrerade ekonomiska relationen i världen - den mellan EU och USA. Detta kommer i sin tur att leda till ökade möjligheter för tillväxt för våra tillsammans 800 miljoner invånare, säger handelsminister Ewa Björling. □

KÄLLA: UD



Ewa Björling

Handelsminister Ewa Björlings 40 åtgärder för att fördubbla exporten till 2015 har kommit en bra bit på väg. Men 2012 blev ett mellanår för exporten, och Ewa Björling är tydlig med att visionen blir svår att uppnå. Sverige exporterar närmare 70 procent till Europa. Bank- och statskuldskrisen i Europa och inom euroområden är tuffa utmaningar. Samtidigt styrker det beslutet för projektet med att dubbla exporten verkligen behövs.

Fokus ligger på fem områden: global frihandel, riktade handelsförbättringar mot enskilt strategiska marknader, en öppnare och bättre EU-marknad, en tydligare och mer positiv bild av Sverige i världen samt bättre tillvaratagande av export resurser på hemmaplan.

Den senaste rapporten från Världshandelsorganisationen WTO visar utöver en svag global efterfrågan även att handelshindren ökar för första gången sedan 2008. Med den bakgrunden blir det extra tydligt att de 40 åtgärdsplaner genomförs och följs upp. I dagsläget visar uppföljningen att flera viktiga steg tagits för att förbättra exportklimatet, men mycket arbete kvarstår. □

En utförligare lista med alla 40 punkter och aktuell status finns på UD:s hemsida som uppdateras kontinuerligt – www.ud.se/dubblaexporten

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM.SE

Dubbla exporten - mer än halvvägs trots lågkonjunktur

Europaparlamentet godkänner frihandelsavtal med Colombia och Peru

Europaparlamentet beslutade den 11 december 2012 att godkänna det frihandelsavtal som EU förhandlat fram med Colombia och Peru. Avtalet är omfattande och berör en rad handelspolitiska frågor, bland annat tullavveckling, reducerade icke-tariffära handelshinder och ökade möjligheter för tjänstehandel. Frihandelsavtalet förväntas kunna börja tillämpas provisoriskt redan i början av 2013. När avtalet kan börja tillämpas kommer marknaderna att öppnas för export och import av bland annat frukt och grönsaker,

bilar, elektronik och maskiner, vin och sprit samt diverse tjänster, särskilt inom branscherna telekom och finansiella tjänster. Avtalet innebär också gemensamma regler för immaterialrätt, transparens och konkurrens. Sveriges handel med Colombia och Peru är än så länge liten - mindre än 0,5 procent av Sveriges totala handel. Ett frihandelsavtal med länderna har ändå varit viktigt för Sverige då ett angeläget mål är att främja den regionala ekonomiska integrationen.

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM.SE

Var med och påverka EU:s regler för industriprodukter

EU:s regler för flera produktområden, till exempel livsmedel och leksaker, har under de senaste åren setts över. Nu står industriprodukter på tur. Europeiska kommissionen vill därför få in synpunkter på hur den fria rörligheten för industriprodukter kan fungera bättre. Europeiska kommissionen vill uppdatera, förenkla och effektivisera den inre marknadens regelverk för industriprodukter. I arbetet ingår en inventering av flaskhalsar och problem som skapar hinder för fri varurörlighet. Fokus i arbetet läggs på avskaffandet av handelshinder och regelförenkling, speciellt för produktområden med högt tillväxtpotential. Kommissionen vill ha synpunkter på hur regelverket kan bli mer anpassat för de utmaningar som företag och konsument möter. Som ett första led i arbetet har kommissionen nu gått ut med en så kallad offentlig konsultation och uppmuntrar intressenter att skicka in synpunkter på handelshinder och problem med regelverket för industriprodukter. Frågorna rör till exempel CE-märket, vilka områden som bör harmoniseras och överlappningar i regelverk. Konsultationen är öppen för alla som vill påverka det kommande regelverket för industriprodukter. Svaren ska vara inne senast den 17 april 2013.

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM.SE

Tadjikistan blir WTO:s 159:e medlemsland

Den 2 mars blev Tadjikistan WTO:s 159:e medlemsland. Anslutningen har tagit nära tolv år av förberedande arbete och förhandlingar. För Sveriges del är inte Tadjikistan en stor exportmarknad, 2011 exporterade Sverige för åtta miljoner SEK till Tadjikistan. De allra största exportvarorna var maskiner och apparater såsom kompressorer och utrustning för tele-kommunikation, vilka uppgick till 72 procent av vår export.

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM.SE

Ny internationell databas över globala värdekedjor

Den 16 januari lanserade OECD och WTO en ny gemensam databas över globala värdekedjor. Databasen kompletterar traditionell handelsstatistik och möjliggör nya analyser av globala värdekedjor. Den gör det möjligt att mäta förädlingsvärdet som varje land skapar längs värdekedjan. Databasen OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA) innehåller indikatorer för 40 länder (alla OECD länder, Brasilien, Kina, Indien, Indonesien, Ryssland och Sydafrika) över åren 2005, 2008 och 2009 och nedbrutet på 18 industrier. Informationen från databasen är tillgänglig för alla via internet och möjliggör analys av bland annat tjänsternas bidrag i de globala värdekedjorna och importens betydelse för exporten. Den gör det också möjligt att studera utvecklingsländernas roll i de globala värdekedjorna samt hur förändringar i utbud och efterfrågan kan påverka produktionen i olika led.

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM.SE

Ny EU-förordning om tullförmåner för utvecklingsländer

En ny EU-förordning för ett nytt preferenssystem för utvecklingsländer har trätt i kraft. Systemet som allmänt kallas GSP-systemet står för "generalised system for preferences". De nya tullförmånerna börjar tillämpas den 1 januari 2014 och kommer att gälla till och med den 31 december 2023. Det övergripande syftet med den nya förordningen är att:

- Förmånerna ges till de länder som bäst behöver dem, vilket innebär att antal länder i princip halveras, från drygt 160 till cirka 80
- Stärka GSP+ som premierar länder med en god samhällsstyrning och hållbar utveckling
- Göra systemet mer transparent och förutsägbart
- Införa ett slutdatum efter tio år, vilket gäller för alla utom de minst utvecklade länderna

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM.SE

Stor ökning av tullfria insatsvaror från 1 januari

Den 1 januari 2013 blev ett stort antal nya insatsvaror tullfria. Beslutet omfattar varor som företag har svårt att få tag på inom EU och därför har ansökt om att få importera tullfritt. Framför allt omfattas varor inom plast- och kemisektorn, men beslutet rör även varor som till exempel koncentrat och puréer för tillverkning av juicer eller elektroniska komponenter.

Europeiska kommissionen uppskattar att EU:s industri kommer att spara drygt 61 miljoner euro per år genom att inte behöva betala tull för dessa varor. Detta är nästan en fördubbling i jämförelse med den förväntade besparingen för 2012.

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM.SE

Importlicens för järn- och stålimport upphör

Från och med 1 januari 2013 upphör krav på importlicens för järn- och stålimport från alla länder utanför EU. Det enda licenskrav som kommer att finnas kvar gäller import av järn och stål från Kazakstan där EU kvoterar viss stålimport. Den allmänna stålövervakningen av järn- och stålprodukter har inneburit att företag har varit tvungna att ansöka om licens för att kunna importera dessa varor. När den allmänna stålövervakningen nu försvinner innebär det också att licenskraven upphör.

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM.SE



FLERSPRÅKIGHET GER BÄTTRE AFFÄRER

Engelska är självklart som affärsspråk för många svenskar. På många större marknader har man dock inte alls samma behov som svenskar att kommunicera utanför sitt modersmål. Företag från länder som Frankrike, Spanien, Tyskland och Brasilien kan agera framgångsrikt på stora områden utan att använda andra språk än just sitt modersmål.



Eveline Bruckner

TEXT: MAGNUS PAMP · FOTO: SEMANTIX, SHUTTERSTOCK

– **För oss svenskar** gäller det att vända på perspektivet, säger Eveline Brückner, utbildningschef på språkföretaget Semantix. Även om vi i Sverige är duktiga på att kommunicera på engelska är det inte självklart att utländska företag prioriterar att göra affärer med engelska som affärsspråk. Parallellt med produktutveckling och produktivitetshöjningar har därför svenska företag stor affärsnytta av att höja sin språkkompetens.

År 2010 var enligt den Europeiska kommissionen nästan två femtedelar av de små och medelstora företagen inom EU interna-

Vanlig språkförbistring enligt Semantix

Vad den engelska affärsmannen säger: I hear what you say.

Vad den svenska företagaren hör: Vi förstår varandra.

Vad engelske affärsmannen menar: I disagree and don't want to discuss this further.

i kontakt med en lokal marknad. Den svarar på frågor som; hur gör vi om en kund ringer upp från landet i fråga? Kan vi göra bättre affärer om vi höjer språkkompetensen på företaget? Förstår den tilltänkta marknaden vår information på webbplatsen, i broschyrer och manualer?

Interkulturella skillnader viktiga att känna till

På den europeiska kommissionens hemsida ger man tips på vad som behövs för en framgångsrik språkstrategi. Där lyfter man exempelvis fram att företags material för

marknadskommunikation bör anpassas till olika kulturer och språk.

– **Interkulturella anpassningar** är mer betydelsefulla än vad man kan tro vid översättning av marknadsmaterial, säger Eveline. När det gäller broschyrer behöver företag på t.ex. den tyska marknaden ofta mer detaljerade tekniska beskrivningar och faktarutor med djupgående information än svenska företag för att nå ett köpbeslut.

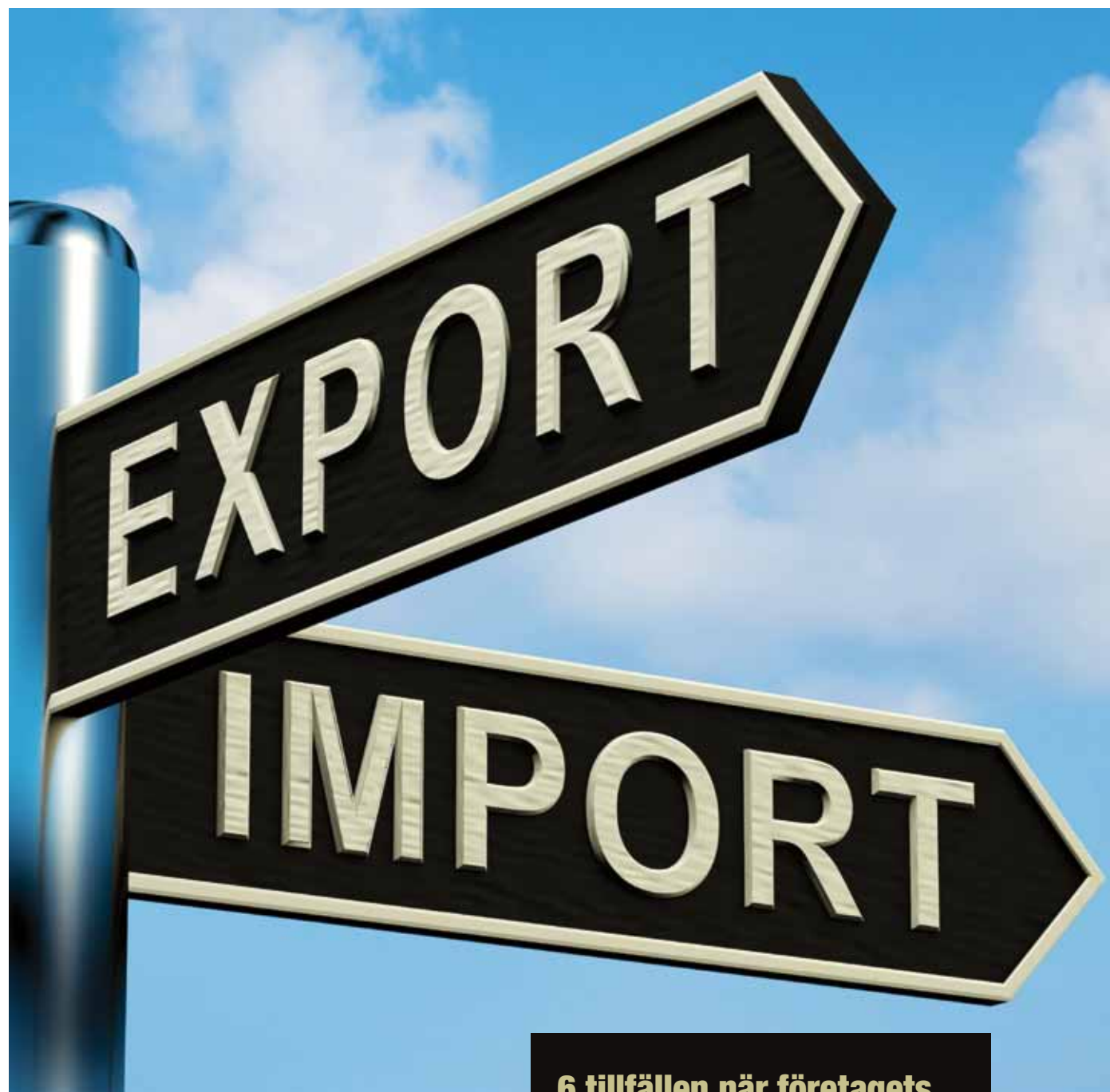
– **I PIMLICO-studien** som kommissionen slutförde 2010 uppgav t.ex. ett slovenskt

företag att man hade stora problem när man försökte kommunicera på engelska med den spanska marknaden. Situationen förändrades dock radikalt när man anställde en kundansvarig som talade flytande spanska.

Eveline har själv en gedigen personlig erfarenhet av att möta andra språk än sitt modersmål i arbetslivet. Hon kommer ursprungligen från Österrike, har arbetat i Frankrike och var därefter med om att starta upp ett lokalkontor för ett arabiskt flygbolag i Wien. På åttiotalet kom hon till Sverige och har sedan dess arbetat med språktjänster. □

”*Flerspråkighet extra viktigt vid: avtalsskrivning, offentlig upphandling och i valet av lokal agent*”

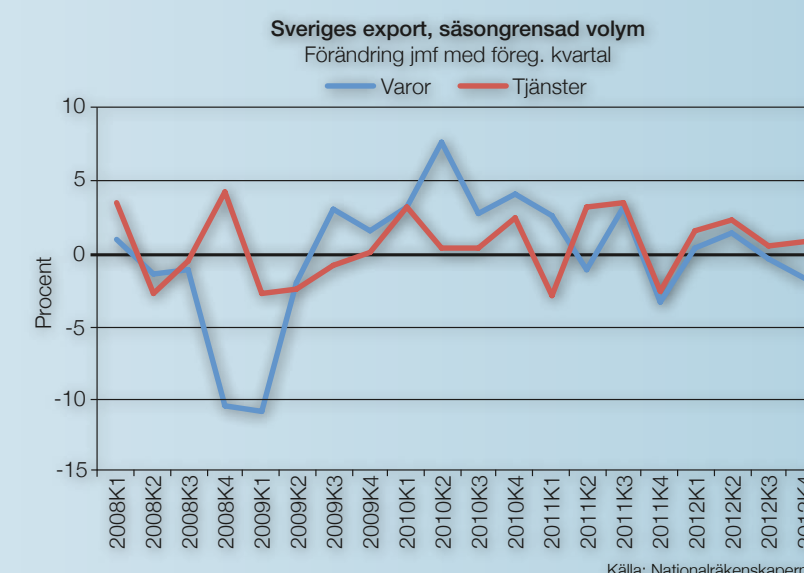




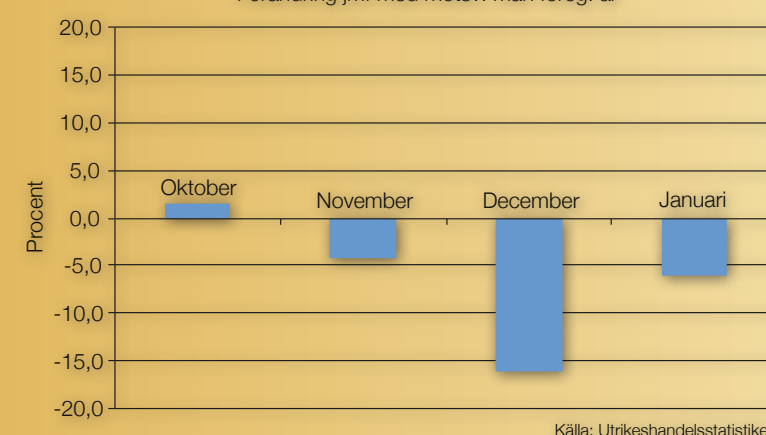
EXPORTSTATISTIK FRÅN SCB

Svag varuexport fjärde kvartalet

Varuexporten sjönk under fjärde kvartalet 2012 med 1,7 procent från föregående kvartal, mätt i volym och rensat för säsongsvariationer. Nedgången kompenseras av en uppgång för tjänsteexporten vilket gjorde att minskningen för den totala exporten stannade på 0,9 procent. Att varuexporten gick dåligt under fjärde kvartalet understrykas av att den var 1,9 procent lägre än under det mycket svaga fjärde kvartalet 2011. Utvecklingen dras främst ner av minskad export av verkstadsvaror, i synnerhet motorfordon. Bland råvarorna gick järn och stål dåligt men kompenseras av god utveckling för övriga metaller samt pappersmassa.



Varuexportens värdeutveckling
Förändring jmf med motsv. mån föreg. år



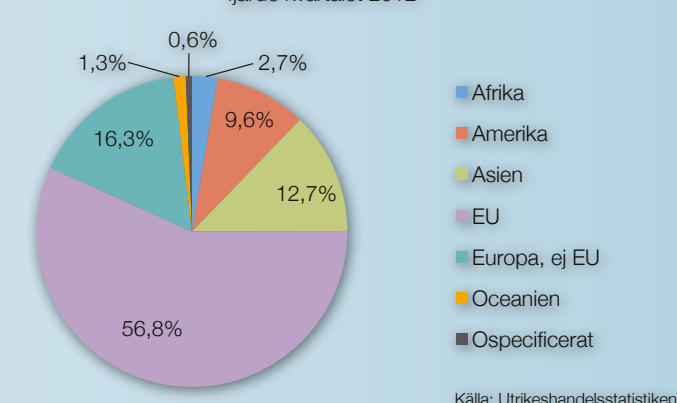
Hopp om snar förbättring

Varuexporten var särskilt svag i december med en nedgång på hela 16 procent jämfört med motsvarande månad 2011. I januari kom en viss stabilisering och utsikterna på några månaders sikt har på sistone ljusnat betydligt. Industrins exportordergång återhämtades starkt i december och indikatorer pekar på förbättrad konjunktur i flera av våra viktigaste exportländer. På hemmaplan har en rad undersökningar också visat på ökad optimism inom exportindustrin. I synnerhet Exportchefsindex där det framåtblickande delindexet steg till det högsta värdet sedan andra kvartalet 2011.

Stor nedgång i exporten till Asien

Nedgången för varuexporten under fjärde kvartalet omfattar alla regioner men är bland de större marknaderna tydligast i Asien. Även exporten till EU har gått riktigt svagt, i synnerhet till euroområdet. Då majoriteten av den svenska exporten går till EU har detta fått stort genomslag på den totala utvecklingen. Resultaten från Exportchefsindex för första kvartalet är dock hoppgivande med en starkt ökad tillförsikt om exporten till Asien och en förväntad stabiliserad efterfrågan i Europa.

Varuexportens fördelning på regioner, fjärde kvartalet 2012



”Flerspråkighet ger bättre affärer. Erfarenheten visar att fler språk ger bättre affärer”

6 tillfällen när företagets språkkunskaper sätts på prov

- 1 När företaget ska beskrivas på webben
- 2 När man ska fylla i tulldeklarationer
- 3 När anställda ska jobba utomlands
- 4 Vid avtalsskrivning med lokala kunder/partners
- 5 Vid offentlig upphandling utomlands
- 6 I valet av lokal agent eller distributör

KÄLLA: SPRÅKGUIDE FÖR EUROPEISKA FÖRETAG
(EUROPEISKA KOMMISSIONEN)





IWEC AWARDS

IWEC: Nätverk med ett 100-tal kvinnliga företagsledare från hela världen som medlemmar. Barcelonas och New Yorks handelskamrar tog initiativet till IWEC, International Women's Intrepreneurial Challenge, för sju år sedan, och ifjol inbjöds de svenska handelskamrarnas internationella plattform Chamber Trade Sweden som första nordiska kammare. Fem kvinnor varje år väljs ut till IWEC:s mentor-skapsprogram.



Maud Spencer och Pernilla Stålhane i mitten är de första svenska företagsledare som tagits ut till tävlingen IWEC.

TEXT: ANN LYSTEDT • FOTO: MARIA FÄLT, PERNILLA STÅLHANE, MATS STÅLHANE, MAUREEN BORZACCHIELLO

Nätverkandet och affärerna klickade igång direkt för Maud Spencer och Pernilla Stålhane efter att de vunnit pris i den internationella handelskammartävlingen IWEC i höstas.

Maud Spencer, vd för Svalson, fann snabbt en partner som kompletterade det egna företagets utbud av skjutfönster och glasskärmar. – Jag mötte en amerikansk arkitekt som tillverkade ett ljuddämpande specialtyg och hon såg nyttan av att samarbeta med oss om våra flexibla höj- och sänkbara lösningar.

Tillsammans har de slutit en affärsöverenskommelse med ett amerikanskt försäkringsbolag som ska skapa "morgondagens kontor".

Maud fick även en givande kontakt med en kvinna som jobbar med mässor på kryss-

Svalson AB: Tillverkare av olika slags skjutfönster och glasskärmar för offentliga miljöer. Startades för 30 år sedan, med säte i Öjebyn. Omkring 50% av produktionen går på export.

Antal anställda: 38

Omsättning 2012: 45 miljoner

Pallmax Sweden AB: Distributör av startbatterierna TRANE. Företaget startades av Pernilla Stålhane och far Pall Magnusson 1990, och har sin främsta marknad i Afrika.

Antal anställda: 4

Omsättning 2012: 27 miljoner

ningsfartyg. Och hon fick också nytta av sin bakgrund i modebranschen:

– Där fanns spanska kläddesigners som behövde återförsäljare i Sverige, så jag hjälpte till med att knyta ihop några kontakter!

Maud Spencer och Pernilla Stålhane, vd i batteriföretaget Pallmax, var de första svenska företagsledare som tagits ut till tävlingen IWEC (International Women's Intrepreneurial Challenge). Och redan på plats i Barcelona, vid prisutdelningen i oktober ifjol, mötte de kollegor som antagit spännande utmaningar:

– Det var helt fantastiskt, bubblar Maud Spencer i telefon från Öjebyn, Svalsons hemvist sedan decennier:

– Det var jätteroligt när man såg de andra som fick priset – till exempel en spansk kvinna som äger en av de största Cavatill-

”De kvinnor som finns syns ju inte, man känner inga i chefspositioner. Det är viktigt med förebilder och att få träffas.”

Maud Spencer, vd Svalson



verkningarna och en kvinna från Mongoliet som äger ett gruvföretag...!

Pernilla Stålhane bär samma starka känsla: – Ja, att uppmärksammas för det man gör och bli upptagen i det här nätverket av fantastiska kvinnor – det är bland det största som hänt mig.

Pernilla är statsvetare i botten och har ibland frågat sig om detta att sälja startbatterier är det hon verkligen är menad till på sikt. – Men jag trivs ju så otroligt med det jag gör och att få denna bekräftelse och uppmuntran stärker mig.



Även hon hann knyta kontakter som ger henne nya exportaffärer:

– Jag ska snart till Berlin och träffa en affärsdelegation från Mongoliet.

Där ingår både Mongoliets president och den gruvägare som fick ett av IWEC-prisen i Barcelona.

– Hon var Mongoliets första kvinnliga företagsledare och gör affärer inom både gruvor, betong och konstruktion, berättar Pernilla Stålhane.

– Hon kommer att sälja mina startbatterier. Och en annan kvinna, som fick priset för ett

par år sedan vill sälja batterier i Kapstaden! Vi har redan nu export till Etiopien, Ghana och Nigeria, och det här känns som en otrolig chans!

Tillsammans med de tre andra prisade företagsledarna ska Maud och Pernilla nu styra upp ett mentorsprogram för att coacha fram ytterligare en chefskollega till framgång på exportmarknaden.

”Att uppmärksammas för det man gör och bli upptagen i det här nätverket av fantastiska kvinnor är bland det största som hänt mig”

Pernilla Stålhane, vd Pallmax

Samtidigt lär de sig mycket av varandra inom det globala nätverket.

Mauds eget företag har 25 års erfarenhet av internationella affärer och hälften av produktionen går på export.

– Vi har återförsäljare i Japan, USA, Kanada och Australien, bland annat.

Hon önskar att fler kvinnor vågade ge sig in i exportbranschen.

– Det är otroligt roligt med internationell handel, inte minst för att man får träffa så många människor från andra kulturer.

Man kan tycka att jämställdheten tagit stora kliv framåt, men fortfarande är andelen kvinnliga vd-ar låg. Och chefställningar präglas ofta av traditionellt manliga inslag, noterar Maud:

– Ja, det är inte alltid det belöningssystem vi vill ha, skrattar hon.

Vid möten med leverantörer ordnas hockeybiljetter och öl och gåvorna är inte sällan one size t-shirts...

– Det är inte det mina tjejkompisar lockas av i alla fall...!

IWEC-arrangemanget i Barcelona var föredömligt ordnat, med en mix av föredrag på hög nivå om ekonomi och internationell handel – och mingelparty i en mattaffär med framgångsrik design. Champagne, snittar och genomtänkta presenter förgyllde evenemanget.

Men på ett djupare plan krävs även annat för att locka fler kvinnor att vilja bli chefer, betonar Maud:

– De kvinnor som finns syns ju inte, man känner inga i chefspositioner. Det är viktigt med förebilder och att få träffas.

Pernilla Stålhane anklagar i första hand varken samhället eller männen när det gäller hindren för kvinnor att våga bli chefer:

– Jag tror de största hindren ligger hos oss själva. Vi har så otroliga prestationskrav – att vara fantastiska mammor, partners, väninnor... Men det funkade ju inte!

– Vi behöver bli av med det dåliga samvetet och känna att vi är tillräckligt bra på det vi gör och inte vara så rädda för att verka som om vi är förmer än andra om vi tar ett chefsjobb. □

Örebro Airport informerar

Nyheter



Örebro Airport

Tel 019-30 70 00 www.orebroairport.se



Örebro direkt till det moderna världsarvet Visby

Det blir verklighet till sommaren när Flyglinjen lanserar den nya Visbyavgången från Örebro flygplats.

Det är första gången som det Jönköpingsbaserade flygbolaget Flyglinjen trafikerar från Örebro Flygplats, men styrkta av tidigare erfarenheter med avgångar till Visby satsar de nu på Örebro.

Linjen kommer att flygas två gånger per vecka mellan den 30:e juni och 11:e augusti. Under Almedalsveckan kommer linjen dessutom att flygas hela sex dagar.

– Allt för att möta den stora efterfrågan som Almedalsveckan skapar hos så väl näringsliv, föreningar och pri-

vatpersoner, säger Henning Lindberg, marknadsansvarig på Flyglinjen.

Att intresset är stort för Sveriges största ö, Gotland som i folkmun kallas för "rosornas och ruineras stad" är ingen hemlighet. Cirka 800,000 turister besöker Gotland årligen, de flesta från Sverige och under sommarperioden. Sedan 1995 finns Visby, Hansestaden med på UNESCO:s världsarvslista. Runt Visby finns den bäst bevarade ringmuren i hela Europa. Utanför ringmuren är det aldrig långt till havet. 800 kilometer kust erbjuder oändliga möjligheter till äventyr.

För bokning av flygbiljett till Visby: Kontakta din resebyrå eller boka direkt via hemsidan www.flyglinjen.se

Fler destinationer från Örebro Flygplats:

Malmö, Sverige
Köpenhamn, Danmark
Zadar, Kroatien
Mallorca, Spanien
Menorca, Spanien
Azorererna, Portugal
Kreta, Grekland
Rhodos, Grekland
Antalya, Turkiet
Larnaca, Cypern
Cancun, Mexico

VALUTAPROGNOS FRÅN Swedbank

EUR/SEK: relativa tillväxtutsikter talar till kronans fördel

Kronan har stärkts kraftigt mot euron under första kvartalet från 8.70 i januari till 8.25 i mars. Kronförstärkningen har sin förklaring i att svensk ekonomi uppvisar påtagligt bättre ekonomiska fundamenta än eurozonen. Riksbankschefen Stefan Ingves framhåller riskerna som är förknippade med låga räntor under en lång period och hushållens höga skuldsättningsgrad. Däremot tycks Ingves hittills vara relativt obekymrad över den starkare kronkursen och risken för att inflationen underskrider målet. Det mesta talar enligt vår mening för att den starkare kronkursen inte kommer att ge några större avtryck i Riksbankens räntebana när de tar beslut om penningpolitiken i mitten av april. Vi delar Riksbankens bedömning att kronan kommer att förbli stark mot euron men att den större delen av apprecieringen är bakom oss. Vår prognos är nu därför att kronan kommer att noteras runt 8.30 eller tom under denna nivå under det kommande året. Risken i vår prognos är att kronförstärkningen blir "för snabb och bred". Så länge SEK inte stärks mot dollarn till nivåer under 6,00 så tror vi att svensk export kan hantera nuvarande kronförstärkning, även om det tär på konkurrenskraften och på vinsterna. En ytterligare risk till vår kronprognos är självfallet om den globala återhämtningen återigen bryts av oro kring eurozonen.

	18-mar	3 mån	6 mån	12 mån
USD/SEK	6.4469	6.41	6.47	6.92
EUR/SEK	8.3396	8.20	8.15	8.30
NOK/SEK	1.1117	1.12	1.12	1.15
GBP/SEK	9.74	9.43	9.37	10.00
JPY/SEK	6.79	6.54	6.47	6.72
CHF/SEK	6.82	6.67	6.52	6.64
EUR/USD	1.2936	1.28	1.26	1.20
USD/JPY	94.92	98.00	100.00	103.00

USD/SEK: USA:s tillväxtmotor rullar sakta igång och skapar valutaflöden in i dollar

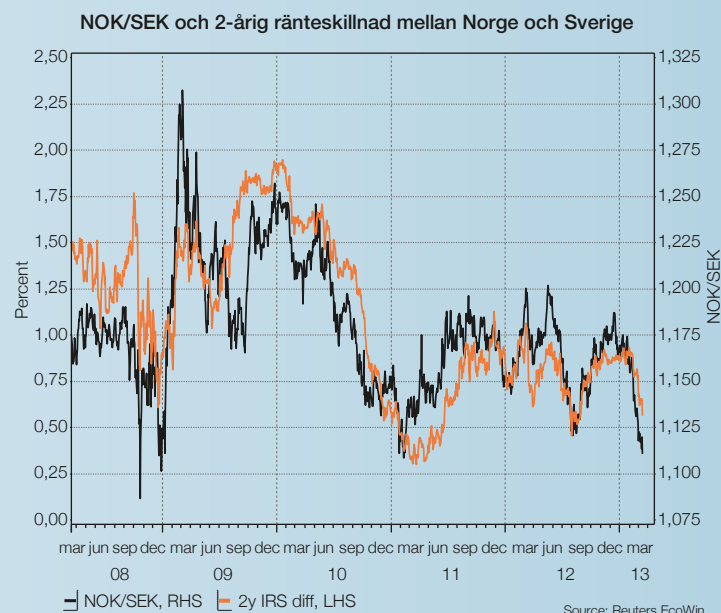
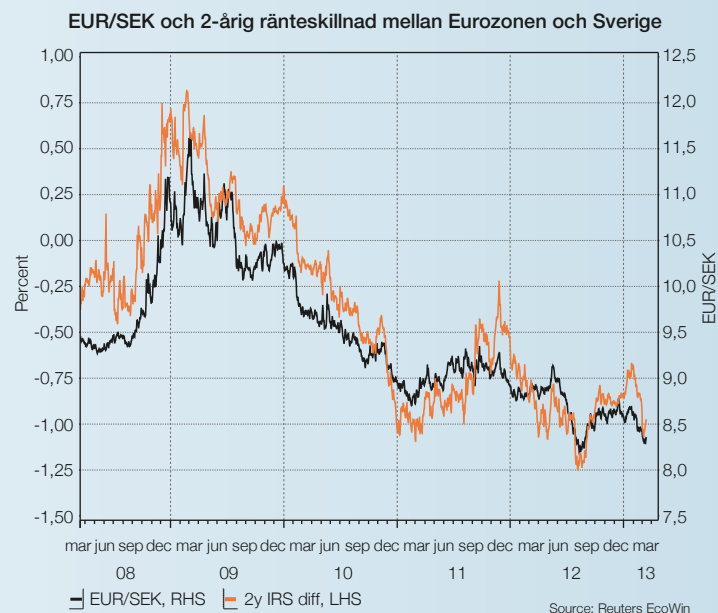
Vår bedömning är att den amerikanska dollarn får fortsatt stöd av positiva makrosignaler och att centralbanken under andra halvåret lättar på gasen vad gäller penningpolitiken och ger dollarn ytterligare stöd. Högre räntor liksom relativt starka tillväxtutsikter inte minst gentemot eurozonen, kommer att innebära fortsatta kapitalflöden till dollarn. Det är dessutom värt att notera att dollarn är historisk lågt värderad och att Fed är en få centralbanker som lägger låg vikt vid valutaförändringar. Sammantaget ser vi framför oss en starkare dollar mot både euron och kronan. Vår prognos på 12 månaders sikt är 6.92

GBP/SEK: räkna med fortsatt svagt pund

Pundet fortsätter att tappa på bred front och har noterats till 9.45 mot kronan, vilket den lägsta nivån mot kronan sedan 1992. Fortsatt överraskande svaga makrosiffror i kombination med den strama finanspolitiken och hög inflation som drar ifrån köpkraft från hushållen, har bidragit till säljtrycket i pundet. Då centralbanken inte längre har effektiva medel att stimulera tillväxten i Storbritannien så får pundet bli en av få kanaler där den brittiska ekonomin kan hämta kraft. Att Storbritannien i slutet av februari tappade sitt AAA-kreditbetyg var väntat, men är samtidigt en bekräftelse på de policyproblem man befinner sig. Vår GBP/SEK-prognos är 9.40 på 6 månader.

NOK: låg inflation ger Norges bank bekymmer

Den norska kronan har försvagats mot nära 1.10 mot kronan i mars. Det är närapå den starkaste kronkursen på 10 år mot NOK. Den norska centralbanken har (som vanligt) uttryckt en stark oro för att en stark norsk krona riskerar ge en inflation under banken mål. Det står i kontrast till Riksbanken mer avslappnade attityd kring valutaförändringar. Den höga kreditillväxten och skuldsättningen hos hushållen tycks dessutom kunna hanteras med ökade krav på banker att hålla säkerheter mot utlåning till hushållen snarare än att centralbanken kan behöva hålla en högre ränta, vilket är fallet i Sverige. Vår tro är dock fortfarande att norska makrodata kommer att repa sig framöver och att NOK/SEK därmed kommer att återhämta sig något mot 1.12 på 3 månader sikt.



MELLANSVENSKA HANDELSKAMMAREN

ON 30 MAY - 1 JUNE, 2013 Klaipeda Chamber of Commerce, Industry and Crafts for the second time will host an International Exhibition of Western Lithuania Business Achievements. During the exhibition, an international business matchmaking event and an international transport and logistics forum will also take place.

FÖR MER INFORMATION SE: www.mhk.cci.se
ELLER KONTAKTA: klaipeda@chambers.lt

MELLANSVENSKA HANDELSKAMMAREN

AFFÄRSENGELSKA - SKRIFTLIG OCH MUNTLIC KOMMUNIKATION

Kursen vänder sig till personer i näringslivet som vill fokusera på både muntlig och skriftlig kommunikation i för dem relevanta yrkessammanhang.

KURSLÄNGD: 5 tillfällen kl. 08.00 – 11.00

TID: april 9, 16, 23 (tisdagar); maj 2 (torsdag), maj 7 (tisdag)

PLATS: Mellansvenska Handelskammaren, Näringslivets Hus, Ölandsgatan 6, Falun.

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA: aktiviteter@mhk.cci.se

SVENSKA HANDELSKAMMAREN I TYSKLAND

SVENSKA HANDELSKAMMAREN I TYSKLAND, Business Sweden Tyskland och Svenska Ambassaden i Tyskland utlyser härmed gemensamt "Svenska företagspriset i Tyskland 2013" för svenska företag med verksamhet mot eller i Tyskland. Alla intressenter är välkomna att nominera tänkbara kandidater för priset. Prisutdelningen kommer att äga rum den 7 november 2013 i Dresden. Priset syftar till att stärka relationerna mellan det tyska och det svenska näringslivet.

SISTA ANSÖKNINGSDAG är den 30 april 2013.

FÖR MER INFORMATION SE: www.schwedenkammer.de

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

CSR SEMINARIUM - INSPIRATION OCH KONKRETA EXEMPEL

Allt fler företag är aktivt engagerade i samhällsutvecklingen genom att strategiskt arbeta med Corporate Social Responsibility (CSR). Ett ansvarstagande som sker ur såväl socialt som ekonomiskt och miljömässigt perspektiv. Företagens arbete för ett hållbart samhälle och för att bidra till att lösa aktuella samhällsproblem tar sig många uttryck. Strategiska planer för att integrera CSR i företagets affärssystem, konkreta åtgärder för att få ner ungdomsarbetslöshet på hemmaplan, nya rutiner för att motverka diskriminering mot invandrare i rekryteringsprocessen, arbete mot barnarbete och rimliga löner hos leverantörer på den internationella marknaden, medarbetarutbildningar för att respektera de mänskliga rättigheterna... De värderingar som ett företag står för påverkar attraktionskraften och relationen till kunder, anställda, ägare och övriga intressenter. Seminariet avslutas med en Handelskammarlunch där Sanna Johnson berättar om hur Rädda Barnens CSR-center i Beijing hjälper företag med de sociala utmaningarna i Kina.

DAG: 7 maj 2013

PLATS: Elit Stadshotellet i Västerås

TID: 8.00 – 13.30 (Handelskammarlunch kl 12.00 – ca 13.30)

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA: viveka@handelskammarenmalardalen.se





Möten med havsutsikt

Prisvärda konferenspaket, boka senast den 30/4 2013

Planerar du firmafest, konferens eller någon annan typ av event? Tallink Silja Line hjälper till att planera och genomföra skräddarsydda evenemang så att dina upplevelser blir perfekta. Vi erbjuder heltäckande alternativ med allting samlat under ett och samma tak.

På Helsingforsfartygen finns ett 20-tal flexibla konferensutrymmen, perfekt för mindre sällskap och större grupper. Reser du till Tallinn hålls konferenser och möten i trivsamma lokaler med all modern teknik och utrymme som krävs för ett lyckat arrangemang.

Konferens- kryssning till Helsingfors fr 1224:–

pris/pers. Ingår: båtresa,
del i insideshytt, frukost t/r,
middagsbuffé inkl dryck,
3 rätters à la carte-meny,
kaffebuffé samt 6 timmars
konferens.

Kod: KONF SPECIAL

Hotellpaket Tallink Spa Hotel, Tallinn fr 1878:–

pris/hytt. Ingår: båtresa,
del i insideshytt, frukost t/r,
middagsbuffé inkl 2 glas vin/
öl/alkoholfritt, 3 rätters à la
carte-meny, kaffebuffé,
6 timmars konferens,
1 hotellnatt, del i dubbelrum.

Kod: CONF HOTEL

Resia Västerås grupp & konferens, 021-10 49 91

Tallink Silja grupp & konferens, 08-22 08 30

www.tallinksilja.se

Pris per person. Boka senast 30.4, gäller t om 30.6 2013.

Begränsat antal platser.