

GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 1 2014



SWENACC
VILL LYFTA HANDELN
MED NORDAFRIKA

KRÖNIKA AV
JOAKIM REITER
AMBASSADÖR OCH SVERIGES SÄNDEBUD TILL WTO

ARTIKELSERIE
E-HANDEL UR ETT EXPORTPERSPEKTIV

IMMATERIALRÄTT
DIGITAL VÄRLD STÄLLER NYA KRAV

INDIENSEMINARIUM
MED EN KITTLANDE POTENTIAL

+
SENASTE EXPORTSTATISTIKEN
VALUTAPROGNOS

TYSKT ENERGISPARANDE
GER SVENSKA MÖJLIGHETER

HANDELN ÖVER GRÄNSERNA FÖRENKLAS GENOM
FRIHANDELSAVTAL

Småföretagarnas Arbetslöshetskassa
SmåA
www.smakassa.se

Bagare ska få baka

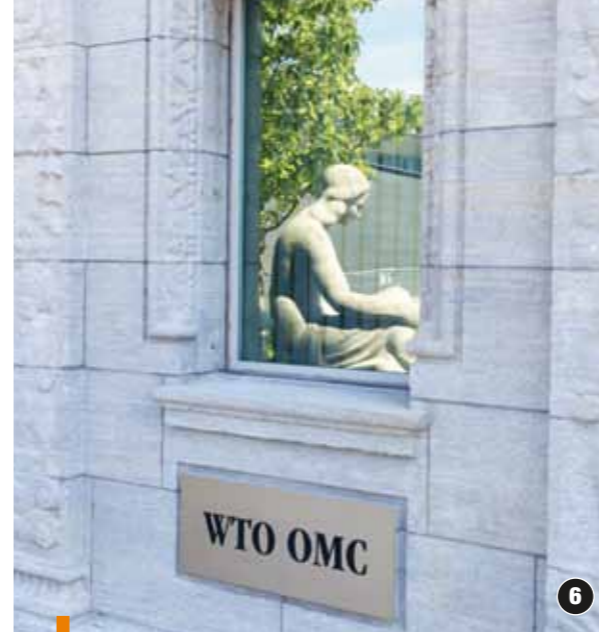
Gilla oss på Facebook – PwC för små och medelstora företag.



pwc

Förenkla ditt företagande med vår digitala ekonomitjänst MyBusiness och låt oss vara ditt bollplank. Vi hanterar din ekonomi till ett fast pris varje månad.

Läs mer på www.pwc.se eller hör av dig till oss på 010-212 50 00 eller kundcenter@se.pwc.com.



#1 INNEHÅLL

OMSLAGSBILD: SHUTTERSTOCK



4 Ledare

Det krävs stordåd för ny svensk produktion

6 Historiskt WTO-avtal

– ger mindre krångel

10 Krönika av Joakim Reiter

– Vi (WTO) lever! Efterlängtat framgång på Bali

12 Exportstatistik från SCB

14 EU-USA Zoomability

– ger rörelsefriheten tillbaka

16 E-handel ur ett exportperspektiv/Anpassning

18 SWENACC

– Vill lyfta handeln med Nordafrika

22 Immaterialrätt

– Digital värld ställer nya krav

24 Med siktet inställt på Indien

– Indienseminarium i Östergötland

26 Till Vilnius för en bättre miljö

– Besök för att öka exporten av miljöteknik

28 IWEC Awards prisar internationella affärskvinnor

30 Valutaprognos från SEB

32 Tysk-Svenska Handelskammaren

– affärsmöjligheter när tysk fastighetsbransch ska energispara

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

Redaktionsråd: **Magnus Lindahl** (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** (Texttanken)

Grafisk form: **Texttanken Annonser**: Tel 021-448 01 00 · info@texttanken.se Tryck: Åtta.45

Upplaga: 3 600 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.

Det krävs stordåd för ny svensk produktion



**”VI ÄR KREATIVA,
INNOVATIVA OCH HAR EN
STARK ENTREPRENÖRSANDA”**

Rubriken är hämtad från en ledare i DI strax före årsskiftet, en ledare som behandlade frågan om svensk industris konkurrenskraft i framtiden. En tendens till ”reindustrialisering” har blivit tydlig i Sverige under senare år. Löneökningar på mellan 10 och 20 procent per år i Indien och Kina har gjort att produktionen där blivit mindre lönsam. Dessa kostnadsökningar kombinerat med relativt höga kvalitets- och logistikkostnader har medfört att många företag ”tänkt om”. Närheten till kompetenta utvecklare har gjort att en del företag redan tagit hem produktion till Europa igen.

Det viktigaste är att vår egen industri fortsätter att utvecklas med ett högt kunskapsinnehåll och en hög teknisk nivå. Vi är kreativa, innovativa och har en stark entreprenörsanda. Vi kan tillverka produkter och tjänster genom att vara lite ”smartare” än våra konkurrenter. Med fortsatt hög utbildning och en ännu högre kompetens i våra företag borde vi kunna ha produktion i Sverige och samtidigt vara konkurrenskraftiga på världsmarknaden.

Men, tyvärr finns det också andra faktorer som bestämmer industrins lokalisering och framförallt har två viktiga faktorer vuxit fram under senare år – avståndet till huvudkontor och tillgång till kunskapskluster. En realitet som under senare tid blivit väldigt uppenbar för situationen i Västerbotten. Volvo lägger ned monteringen i Umeå, två andra fabriker i länet har packat ihop, alla med den gemensamma nämnaren att enheterna är lönsamma och rationella och mycket viktiga för orternas utveckling. Men, huvudkontoren finns långt bort – i Göteborg, Schweiz och Nederländerna. Vill man visa handlingskraft på huvudkontoret och ”rationalisera” är det enklast dra ett pennstreck över en svensk enhet långt ute i ”periferin”, något som dessvärre underlättas av svensk lagstiftning. Vill man lägga ner en produktionsenhet inom unionen – välj Sverige! Ett flertal länder inom EU har regelverk som innehåller exempel på att om man lägger ner en enhet med 50 anställda får man en merkostnad på ca 35 miljoner kr. I Sverige – kostnad för uppsägningstid. Snart dags för EU-val, dags att påverka våra EU-politiker mot ett bättre harmoniserat regelsystem inom Unionen!!

Tillgången till kunskapskluster och specialistkompetens har blivit allt viktigare. Skogstekniska klustret i Västerbotten är ett tydligt exempel, en koncentration av kompetens inom skogsmaskinsektorn som bl a medfört att en gigantisk koncern som Komatsu satsat stort i regionen. Inom IT-sektorn finns en liknande tendens, tack vare närheten till Umeå Universitet och deras datautbildningar har en strid ström av företag etablerat sig i Umeå. På Västerbottens Handelskammars agenda finns ständigt frågan om dels kompetenshöjning av specialister, dels hur vi knyter närmare band till de som äger viktiga produktionsanläggningar i regionen. Fler huvudkontor till Sverige, fler lokala ägare som utvecklar sina företag både nationellt och internationellt. Viktiga frågor för alla regioner som handlar om Sveriges ställning som framstående industrination.

Jan Bergmark, VD Västerbottens Handelskammare

BEHÖVER DU SEMESTER ?

**GOLF, SOL OCH SHOPPING
FLYG FRÅN VÄSTERÅS
TILL EUROPA**

vst.nu
021 - 80 56 00

- ✓ SMART
- ✓ BILLIGT
- ✓ NÄRA



”Ibland är 23 timmar allt som behövs”

Inga måsten. Inga plikter. Inga krav. Det var ett tag sedan.

Belöna dig själv och dina arbetskamrater med att lägga nästa möte ute till havs – i elva, tjugotre eller fyrtio timmar. Frisk havsluft, effektiva möten och läckra menyer. Spännande destinationer, underbar underhållning och härlig gemenskap. Ibland är 23 timmar allt som krävs för att få allt du önskar.

Varmt välkommen till friheten. Varmt välkommen ut till havs.



Historiskt

WTO-avtal

ger mindre krångel

Vid WTO:s ministermöte på Bali i december förra året, lyckades organisationens medlemsländer nå den första uppgörelsen sedan WTO bildades. Avtalet innebär inte bara att handeln över gränserna förenklas – det betyder också att det går att räkna med WTO som handelsorganisation.

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: WTO, SHUTTERSTOCK



På WTOs ministermöte under ledning av WTOs generaldirektör Roberto Azevêdo blev det multilaterala handelsavtalet en historisk framgång.



Det avtal som medlemsländerna

kom överens om på Bali är ett resultat av det förhandlingsarbete som inleddes 2001 genom den så kallade Doharundan. Den omfattar ett stort antal förhandlingsområden och har varit svår att avsluta, eftersom det kräver att samtliga WTO-länder enas. Inför Balimötet 2013 beslutade man därför att bryta ut tre områden ur den större förhandlingen: jordbruk, utvecklingsfrågor och handelsprocedurer. Den sista punkten handlar om hur administrationen av handeln över gränserna kan underlättas och är mest intressant för Sveriges del.

– Avtalet kommer att utgöra en positiv injektion för världsekonomin när det implementeras. Svensk export till många länder utanför EU blir mindre administrativt krånglig och kostnaderna sjunker. Inte minst gäller detta export till utvecklingsländerna. Förhoppningsvis kan detta också minska ut-



Karin Eckerdal, chef för WTO-enheten på Kommerskollegium.

FOTO: PER WESTERGÅRD

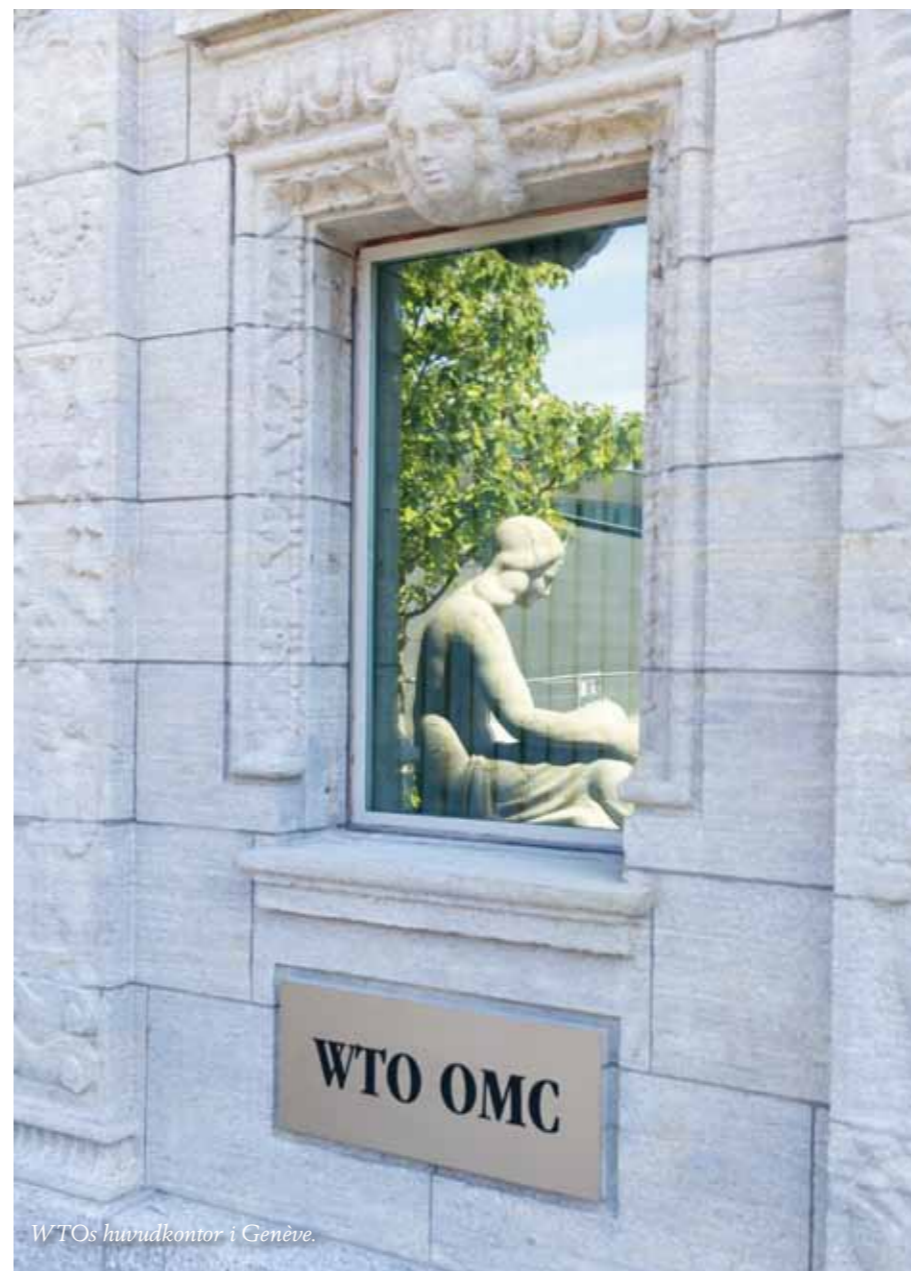
rymmet för korruption, säger Karin Eckerdal, chef för WTO-enheten på Kommerskollegium, och fortsätter:

– Att man lyckades komma överens på Bali var väldigt viktigt för WTO:s trovärdighet som förhandlingsorganisation. Vi är mycket glada att man nådde hela vägen fram. Om man inte hade nått ett resultat skulle WTO ha tappat i förtroende.

Flera förenklingar

Avtalet ska träda i kraft senast den 31 juli 2015. Sverige och EU har dock redan implementerat de förenklingar som finns i avtalet. Rent konkret finns det flera viktiga förändringar för svenska företag. Det nya avtalet ger mindre byråkrati och skapar en smidigare och rörligare handel över gränserna. Bland de bindande åtagandena finns ökad öppenhet och transparens genom publicering av handelslagstiftning och annan relevant information för företag. Andra förändringar rör hanteringen av gods vid gränserna.

– Gods kan nu kontrolleras innan och efter gränspassagen istället för att resurser fokuseras vid gränsen. Frigörandeprocessen har också påskyndats genom att kontrollverksamheten inriktas på att identifiera högriskförsändelser, istället för att samtliga varor kontrolleras vid gränsen. Särskilt viktigt för svensk del är att även andra medlemsländer



WTOs huvudkontor i Genève.

måste erbjuda förenklingar för godkända ekonomiska aktörer, så kallade AEO-program. Det innebär att förenklingar ges till företag som visar att de har vissa rutiner på plats och därmed får enklare tullhantering, säger Pegah Sheikhan, utredare på Kommerskollegium.

Utvecklingsländer vinner mest

Det finns inga exakta siffror på vad svenska företag tjänar i form av besparingar på dessa förändringar. Internationella studier visar dock att det kommer bli en märkbar vinst för företag runt om i världen. Uppskattningsvis minskar kostnaderna med mellan tio och femton procent när handeln förenklas. För svensk del blir avtalet mest märkbart vid export till länder utanför EU, eftersom EU har gemensamma procedurer för import. De som vinner mest på det nya avtalet är dock förmodligen de minst utvecklade länderna.

– En studie från OECD visar att om



Pegah Sheikhan, utredare på Kommerskollegium.

FOTO: SIGNE HAGERMAN

kostnaderna med att bedriva handel sänks med en procent, kommer BNP på global nivå att öka med fyrtio miljarder dollar. Av denna inkomstökning skulle 65 procent gå till utvecklingsländer. Det kommer dock dröja ett par år innan avtalet är genomfört bland WTO-medlemmarna, eftersom utvecklingsländer i stort får generösare villkor som längre övergångstid och möjlighet till tekniskt stöd, fortsätter Pegah.

Jemen ny WTO-medlem

Under WTO:s ministermöte på Bali, välkomnades Jemen som WTO-medlem. Jemens parlament måste godkänna villkoren för WTO-anslutningen under det första halvåret i år. Om man gör det blir Jemen den 160:e medlemmen i WTO och den 35:e i gruppen Minst Utvecklade Länder (MUL). Förhandlingarna för medlemskapen pågick under tretton år och avslutades den 26 september 2013.

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM

En organisation för världens handel

Världshandelsorganisationen WTO (the World Trade Organization) är en internationell organisation som har hand om regler för internationell handel. Organisationen bildades 1995 och bygger på det multilaterala handelssystem som etablerades genom det allmänna tull- och handelsavtalet (GATT), som trädde i kraft 1948. WTO fungerar även som ett förhandlingsforum i vilket organisationens 159 medlemsländer förhandlar om gemensamma regler i syfte att underlätta handel länderna emellan.

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM

Frihandel gynnar alla

Sverige har länge drivit frihandelsfrågor med inställningen att det i grunden gynnar såväl producerande länder som slutkonsumenter. Det nya WTO-avtalet om handelsprocedurer gynnar kanske i första hand företag som handlar med länder där administration och korruption är omfattande. Betydelsen för företag som främst handlar med andra EU-länder är inte lika stor.

– Men oaktat var den huvudsakliga marknaden ligger så vinner alla på att handeln underlättas och liberaliseras. För företag som tillverkar i ett land, köper komponenter från ett annat och har slutkunden i ett tredje är minskat krångel och lägre tullar väldigt bra, säger Karin, och påpekar att förhandlingar om frihandelsavtal mellan EU och tredje land är mycket viktiga för Sveriges del.

– Vi är ett litet, exportberoende land som känner av förändringar i konjunkturen direkt. Därför är det viktigt att hålla gränserna öppna. Samtidigt är vi en del av EU och har ingen egen röst i förhandlingarna. Däremot är vi med i förberedelserna, där vi är mycket tydliga och står längst ut i frihandelslägret. Tyvärr är inte alla länder inom EU lika frihandelsvänliga. □

JOAKIM REITER

– VI (WTO) LEVER!

EFTERLÄNGTAD FRAMGÅNG PÅ BALI



TEXT: JOAKIM REITER, AMBASSADÖR OCH SVERIGES SÄNDEBLID TILL WTO · FOTO: JOHAN OEDMANN

Venezuelas senaste invändningar till uppgörelsen. Hälögda och besvikna förhandlare lommade ut ur konferenscentret. Och, som det inte vore illa nog, vräkte ett monsunknande regn ner.

Det var bara den senaste av en lång rad motgångar i förhandlingarna. Tidigare hade Indien hållit ministermötet gisslan i sitt försök att få undantag från existerande WTO-regler för sina kraftigt ökande jordbrukssubventioner.

Under månaderna före mötet, under förhandlingarna i Genève, var situationen knappast enklare. I september hade inga reella förhandlingar inletts. Läget var akut. Framåt oktober var arbetet åtminstone i full gång, men framstegen var alltför begränsade. Så i andra halvan av oktober inleddes maratonförhandlingar utan avbrott, inklusive kvällar och helger. Dödlinan för när förhandlingarna behövde vara klara inför ministermötet behövde skjutas upp, två gånger. En vecka innan ministermötet gjordes en sista insats att nå en uppgörelse. Under den förhandlingssessionen, som inleddes söndag förmiddag och slutade först på måndag morgon

(totalt 21 timmar i sträck) tröskades alla utestående frågor. Mycket kunde lösas, men inte allt. Misslyckandet var ett faktum.

På ministermötets officiellt sista dag verkade så bitarna äntligen falla på plats. Indiens problem var löst. En näst intill samstämmig kör av u-länder hade sjungit Bali-uppgörelsens, och i synnerhet handelsprocedursavtalets, lov. Allt var på rätt spår. Så kom Kubas attack. Ordföranden, Indonesiens handelsminister, stoppade mötet. När mötet återupptogs efter midnatt fick Kuba stöd av Venezuela och Bolivia. Frågan som alla ställde sig i ösregnet utanför konferenscentret den där natten var om vi skulle falla på mållinjen, att vara så nära, men ändå så långt ifrån.

Det sista hindret överkoms trots allt. Mer än något var det WTOs generaldirektörs förtjänst. På lördag förmiddag antogs Bali-uppgörelsen, ett historiskt avtal om handelsprocedurer var ett faktum.

Det är främst på grund av det begränsade antalet förhandlingsområden som Bali-paketet har kommit att benämnas "mini-paket". Och visst innehåller paketet



Inför WTOs ministermöte pågick maratonförhandlingar från mitten av oktober. Foto: WTO/ANTARA

väsentligen färre områden än den betydligt mer omfattande Doharundan, som inleddes år 2001. Det är också sant att ambitionsnivån hölls inom vad som var görligt, snarare än blint utgå från vad som är tillrådligt. Men så mycket "mini" var annars paketet inte. I alla fall inte ekonomiskt, i ljuset av att avtalet om handelsprocedurer har uppskattats svara för ca en tredjedel av de totala välfärdsvinsterna av Doharundan. Det var uppenbart heller inte ett "mini-paket" rent politiskt. Paketet kunde endast falla på plats efter långa och hårda förhandlingar på ministernivå (för att inte tala om de tre osannolikt intensiva förhandlingarna i Genève som föregick ministermötet). Den politiska viljan mobiliserades och infann sig när den behövdes som mest. Därutöver var paketet allt annat än "mini" för WTO – en organisation vars framtida relevans ifrågasatts för dess medlemmars oförmåga att nå förhandlingsavslut, där Bali-mötet sett som sista livlinan för Doharundan i dess helhet. För det globala handelssystemet var det ett välbehövligt, för att inte säga nödvändigt, brott på en nedåtgående trend.

Så vad händer nu?

Först och kanske främst, alla ministermöten lämnar en hel del hemläxor. Så även Bali-mötet. Inte minst för avtalet om handelsprocedurer kommer början av 2014 bli intensiv, med juridisk granskning av förhandlingstexten, notifiering av (avancerade) u-länders åtaganden och formellt beslut i juli. Andra hemläxor finns på flera områden i Bali-paketet även om de inte kräver omedelbar hantering.

På medellång sikt måste de bredare förhandlingarna om Doharundan, på ett eller annat sätt, återupptas och avslutas. Det handlar inte minst om de ytterst känsliga frågorna om marknadstillträde för industrivaror, tjänster och livsmedel, jordbrukssubventioner och fiskesubventioner (m m, m m). Merparten av 2014 kommer säkerligen behöva användas för att förbereda för dessa förhandlingar, också på basis av att försöka bygga på framgången i Bali och dra lärdom om vilka faktorer som bidrog till att Bali lyckades (och undvika de faktorer som bidrog till misslyckandena 2008 och 2003). Enligt deklARATIONEN på Bali ska ett arbetsprogram tas fram innan årets slut med detta syfte.

På kortare sikt – parallellt

med att färdigställa avtalet om handelsprocedurer för formellt beslut – finns flera pågående förhandlingar där, förhoppningsvis, WTOs medlemsländer kan försöka dra nytta av den mer positiva stämning som råder för att nå avslut. Det gäller inte minst moderniseringen av WTOs avtal om informationsteknologi (ITA), där förhandlingarna strandade i november. Det gäller också TiSA (Trade in Services Agreement), det plurilaterala avtal om liberalisering av tjänstehandel som ett knappt 50-tal likasinnade länder förhandlar sedan ett par år tillbaka i Genève (om än inte formellt i WTO). Lägg därtill Kinas pågående anslutning till WTOs avtal om offentlig upphandling (GPA).

Vi går alltså ett intensivt arbetsår till mötes. Handelsprocedursavtalet var visserligen en enorm framgång i sig självt, med betydande ekonomiska fördelar för exportörer, importörer och konsumenter världen över. Men det har också förutsättningar för att verka förlösande på andra förhandlingar. WTO lever. □

EXPORTSTATISTIK FRÅN SCB

Starkt världshandel efter uppsving i världsekonomin

En gynnsammare utveckling i världsekonomin har fått fart på handeln mellan länderna. Styrkan i uppgången kommer främst från USA och länder i Asien. Men Europas export har också stärks och det i takt med att det ekonomiska läget stabiliserats och tillväxten börjat återkomma. För första gången på närmare tre år växte samtliga av de fem stora ekonomierna i Europa samtidigt under fjärde kvartalet 2013. I tillväxtekonomierna var det främst en ökad export som var drivkraften i uppgången i slutet av förra året.

Grannländernas svaga tillväxt tynger exporten

Lika gynnsamt var det inte för våra nordiska grannländer som går allt sämre och ger ett svagt stöd åt svensk exportindustri. Tillväxten i svensk ekonomi bygger för närvarande på den inhemska efterfrågan. För den svenska exporten har det varit kärt, något som förefaller ha gett minskade andelar på världsmarknaden. Ljuspunkten i sammanhanget är att exporten ser ut att ha bottnat under tredje kvartalet i fjol. Den samlade bilden är dock fortsatt svag och efterfrågan från utlandet ger ännu ingen kraft för en bredare svensk konjunkturuppgång.

Företagen själva spår en starkare export framöver

Indikatorer för exportutvecklingen framöver har sett allt starkare ut och mycket talar för att exporten kommer att ta fart. Exportchefsindex för första kvartalet 2014 var övervägande positivt och stärker den tidigare bilden av att en generell förbättring för svensk exportindustri är på väg. Utfallet på 59,6 var en bra bit över gränsvärdet för exporttillväxt som ligger på 50. Det var också det starkaste utfallet sedan andra kvartalet 2011.

Äntligen förefaller optimismen realiseras i en ökad export

Under fjolåret var det främst högt ställda förväntningar på exportförsäljningen på tre månaders sikt som lyfte helhetsbilden i exportchefsindex. De senaste kvartalerna har också nuläget förbättrats och företagen rapporterar om en allt starkare utveckling för exportförsäljningen. Företagen förväntar sig även att lönsamheten förbättras under den kommande tremånadersperioden. De marknader som förväntas gå bäst under det närmaste kvartalet är liksom tidigare Asien och Nordamerika. Samtidigt bedömdes marknadsläget i Västeuropa vara det starkaste på tre år.

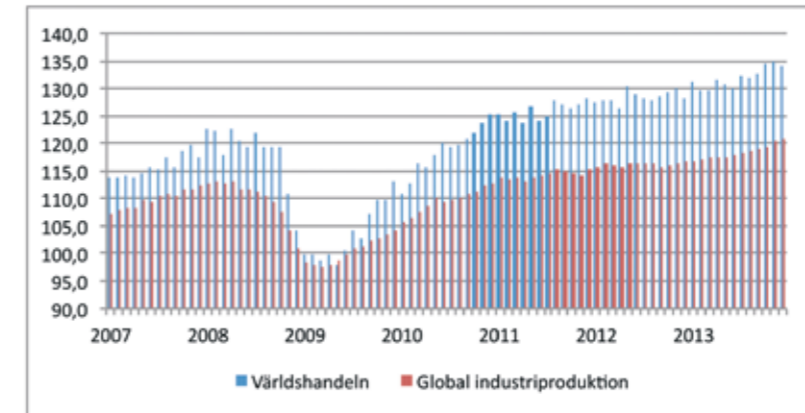
Närheten till marknaden fortsatt mycket viktig för utrikeshandeln

Tillväxten i Europa har så sakteliga tagit fart. Samtidigt har de ekonomiska utsikterna i den närmaste omgivningen blivit något svagare. Grannländerna är Sveriges största handelspartners och konjunkturutvecklingen i närområdet blir fortsatt mycket viktig för svenska exportföretag. Närmare tre fjärdedelar av varuexporten går till Europa och en fjärdedel har ett nordiskt land som mottagare.

Exporten till Kina växte mest 2013

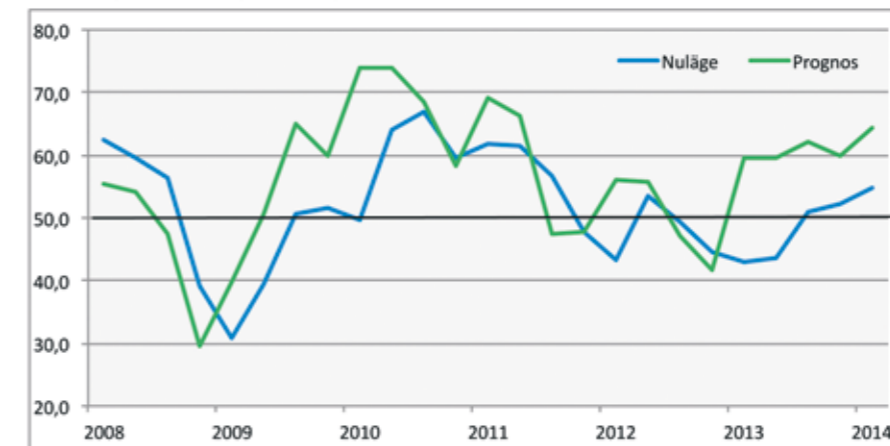
Exporten till Kina stod för den största värdeökningen under 2013. Men trots flera år av uppgång utgör exporten till Kina enbart 3,6 procent av Sveriges samlade varuexport. Vid sidan av Kina ökade även varuexporten bland de 30 största mottagarländerna till Finland, Saudiarabien, Tjeckien och Thailand. Sammanfattningsvis kan man konstatera att 2013 var ett svagt år för svensk utrikeshandel med en minskad export till de flesta regioner.

Förutsättningarna för svensk export har stärkts med en starkare omvärld
Säsongrensad volym. Index 2005=100



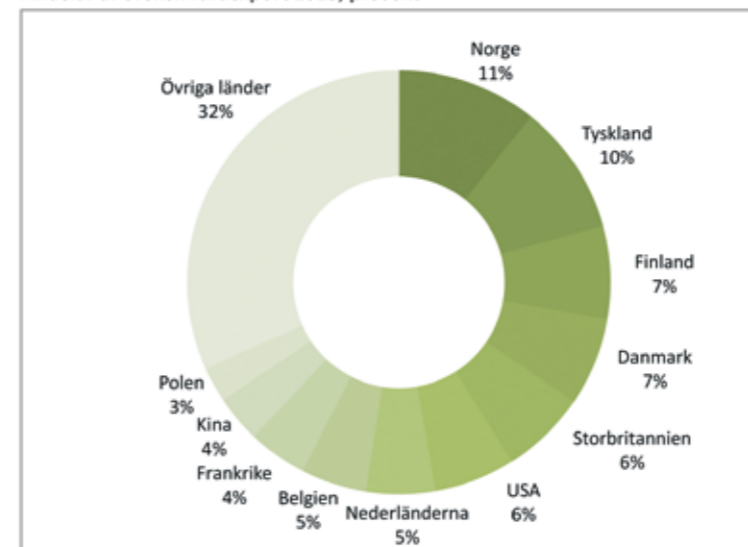
Källa: CPB, Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis

Fortsatt optimism om exporten på 3 månaders sikt
Exportchefsindex - nuläge och prognos



Anm: Diffusionsindex. Värdet över 50 betyder att fler företag tror på en förstärkning än en försvagning av exportkonjunkturen.
Källa: SCB och Business Sweden

Närliggande exportmarknader ger fortsatt störst efterfrågan
Andelar av svensk varuexport 2013, procent



Källa: SCB, utrikeshandelsstatistiken

ZOOMABILITY

GER RÖRELSEFRIHETEN TILLBAKA

Det som började som en lösning på ett vardagsbehov har gett nytt hopp till skadade krigsveteraner i USA. Med sitt eldrivna enmansfordon ger Västerås företaget Zoomability människor friheten åter.

TEXT: NICLAS SAMUELSSON

Tänk er en familj som lever ett normalt liv och gillar att vara ute i naturen. Så blir någon i familjen sjuk och klarar inte av att gå i skogen längre. Det var ur en sådan situation som idén till det som kom att bli Zoomability föddes 2004. Ingenjören Mikael Löfstrand använder sin konstruktörskunskap för att skapa ett fordon som kan ta sig fram i terrängen – ett fordon som visar sig vara till nytta för alla med ett behov av ökad rörelsefrihet.

– Det som skapats är inte bara en produkt för människor med funktionshinder. Det är ett verktyg som gör att man får tillbaka aktiviteter i livet och befriar människor såväl fysiskt som mentalt, säger Björn Larsson, vd för Zoomability.

Makalös maskin

Men vägen fram till en färdig produkt är lång för Mikael Löfstrand och hans kompanjon Karri Zanderléhn. 2008 tas en första fordonslösning fram med hjälp av Robotdalen i Västerås. Därefter följer fyra år av teknisk utveckling, under vilken tid finansiering är ett ständigt problem. Toyota Motors i Europa finansierar en



Zoom Uphill ger människor rörelsefrihet.

prototyp, men måste dra sig ur när finanskrisen slår till. När Mikael och Karri vänder sig till landstingets hjälpmedelscentral fastnar de i regelverk och byråkrati. Björn berättar vidare:

– I det läget fattar Mikael och Karri ett historiskt beslut och frångår praxis. De frågar slutkunderna vad de tycker och börjar sälja produkten innan den är färdigskapad. Ett tiotal prototyper säljs, och efter feedback och justeringar kommer 2010 den första "riktiga" versionen av fordonet Zoom Uphill. När jag kommer in i bolaget och får provköra så förstår jag direkt vilken makalös maskin det är.

Får köras överallt

I april 2011 bildas Zoomability AB med Björn som vd. Han inleder vad som kan kallas en kommersialiseringsfas, så att företaget kan börja sälja fordon och tjäna pengar. 2012 säljs sjuttio stycken Zoom; lika många blir det 2013. All produktion läggs dessutom ut på företaget Ferex AB i Byske, som förutom tillverkning även sköter lagerhållning och leveranser till slutkunderna.

– Inklusive justeringar av vissa barnsjukdomar har det kostat ungefär tio miljoner kronor att ta fram Zoom Uphill. I Sverige klassas den som en



Kung Carl XVI Gustaf och Drottning Silvia i samspråk med Karri Zanderléhn, Björn Larsson och Mikael Löfstrand under ett besök i Västerås.

cykel klass 3, vilket innebär att den får köras av vem som helst, var som helst, säger Björn.

Satsar i USA

I Sverige är Zoom inte klassat som handikapphjälpmedel, vilket gör att den inte får några offentliga subventioner. Eftersom den samtidigt kostar 85 000 kronor, har företaget insett att den huvudsakliga marknaden finns i andra länder. Zoom har bland annat sålts till Finland, Holland, Tyskland, Storbritannien och Spanien. Men det är i USA som de stora framtidsutsikterna finns, enligt Björn.

– Robotdalen skickade ett demoex av Zoom till USA, där den uppmärksammades av vdn för en välgörenhetsfond för skadade krigsveteraner. De gjorde genast en beställning på fem fordon och senare ytterligare femton. Eftersom vi gärna vill in i USA, har vi slagit våra påsar ihop med fonden. Tanken är att veteranerna ska vara ambassadörer för Zoom i USA, med möjlighet att de senare får jobb av oss. Under 2014 och 2015 kommer vi ha fullt fokus på den här affären. På sikt kanske vi startar ett bolag i USA och börja marknadsföra Zoom mot andra målgrupper.

Tre nyckelfaktorer

Zoomabilitys största problem med att sälja

utomlands är finansieringen för kunden. Visserligen kan olika regler också vara besvärliga, som vilken typ av fordon Zoom ska klassas som, om det får subventioneras, vem som får köra den och så vidare. Här kan det skilja sig åt mellan olika länder – ibland till och med mellan kommuner i samma land. Men hinder med regelverk är ändå relativt enkla att lösa, menar Björn.

– Vi tittar på tre nyckelfaktorer när vi letar efter nya marknader: kundbehovet, vilka regler som gäller och om det går att få folk att köpa. Att marknadsanpassa Zoom är relativt lätt. Sedan är frågan om reglerna begränsar marknaden så att volymerna inte blir tillräckligt stora. Men går det att hitta en målgrupp och lösa finansieringen så skapar det i sin tur mer uppmärksamhet, säger han och lägger till att handeln inom EU brukar fungera bra.

– När det gäller USA blir allt lättare om man har en importör som tar emot varorna. Annars har vi stött på problem med våra litiumbatterier, som måste fraktas som farligt gods på flyg. Istället skeppar vi dem med båt till USA, direkt från importören i Baltikum. Nu funderar vi på vad som ska skickas från Sverige från 2015 och framåt. Antingen skickar vi färdiga fordon, eller så sänder vi halvfabrikat som krigsveteranerna monterar på plats. □



Zoom Uphill "in action" i South Carolina, USA.

ZOOMABILITY AB

Finns i: Västerås
Grundat: 2011 av Mikael Löfstrand och Karri Zanderléhn
Gör: Utvecklar eldrivna enmansfordon.
Antal heltidsarbetande: 6
Andel export: cirka 75 procent
Främsta exportland: USA
Omsättning: 4,5 miljoner kronor (2013)
Prognos för 2014: 14 miljoner kronor
Övrigt: Fick Stockholms stads innovationsstipendium 2012 och Västerås stads tillgänglighetspris 2013.

TEKNISKA DATA ZOOM UPHILL

Vikt: 75 kg
Längd: 1 350 mm (med fotplattan utvikt)
Höjd: 770 mm (med styret sänkt)
Bredd: 750 mm
Markfrigång: 180 mm
Maxhastighet: 20 km/h
Acceleration: 0-20 km/h på under 2 sekunder
Räckvidd: cirka 40 km
Energikälla: 2x48V LiFe-batterier
Laddning: ca 4 h från tomt till fullt (vanligt vägguttag)
Rekommenderad maxvikt på föraren: 100 kg
Övrigt: Fyrhjulsdrift, stålram, aluminiumhjul, stänkskydd.

E-HANDEL

– EN DÖRRÖPPNARE FÖR NYA MARKNADER

Internationell handel har genom internet fått helt nya möjligheter för många fler aktörer, där e-handeln minskat avståndet mellan köpare och säljare. Via nätet kan det vara lika enkelt att köpa mat från din lokala mataffär som sportfiskeutrustning från USA. Eller för en tysk att köpa svenskdesignade kvalitetskläder.

TEXT: BJÖRN STENVALL FOTO: ELIAS LARSSON, GS

E-handeln har förändrat sättet på vilket företag och privatpersoner gör affärer, handlar och kommunicerar, men parallellt med att nya möjligheter skapas så uppdagas nya handelshinder och utmaningar. Det finns flera utvärderingar och rapporter kring dessa, där vi främst har tittat närmare på och hämtat underlag från en rapport av Kommerskollegium som Henrik Jonströmer, Magnus Rentzhog och Emilie Anér tagit fram. Vi har också talat med ett svenskt företag med stora erfarenheter från e-handel, nämligen Gudrun Sjödén Design AB som bland annat tilldelades priset "Årets webbshop" i Tyskland 2013.

I Kommerskollegiums rapport har de kartlagt e-handelshinder som svenska företag möter, hinder som till stor del förefaller vara desamma oavsett om det rör sig om handel inom eller utanför EU. En del återfinns även vid traditionell handel, medan andra är specifika eller extra besvärliga för just e-handeln. Baserade på en del av frågeställningarna i rapporten bad vi ett par representanter för Gudrun Sjödén Design att kommentera dem.

Redan 1997 startade företaget sin hemsida för den skandinaviska marknaden och från 1999 har de idkat postorderhandel i Storbritannien. Sedan dess har Gudrun Sjödén öppnat butiker flera i länder parallellt med nätförsäljningen, där e-handeln oftast har fått agera



FOTO: MATS WIDÉN

Gudrun Sjödén grundades 1976. Gudrun är grundare, designer, creative director och styrelseordförande. Företagets affärsidé är att erbjuda färgstarka kläder och hemtextilier i inspirerande nordisk design med ett personligt uttryck. Gudrun Sjödén har kunder genom sina digitala kanaler i 52 länder, driver katalogförsäljning på 12 marknader och har 18 butiker i Europa och USA. Företaget har idag 250 anställda och en omsättning på över en halv miljard.

Postorderförsäljningen tog fart i slutet av 70-talet och 1997 lades första webbshoppen upp. Kunderna hakade genast på. Vid starten låg nätförsäljningen på 10 % och är nu uppe i 70 %. Omsättningen för e-handeln är hittills detta budgetår 48% och 52% för butiksförsäljningen. Andelen för distanshandeln via webben är 70% och 30% övriga beställningssätt. Genom åren har Gudrun Sjödén fått en mängd priser. 2013 tilldelades Gudrun Sjödén Designpriset "årets webbshop", 2012 tidningen ELLEs Hållbarhetspris samt Årets Yrkeskvinna av BPW, Business and Professional Women Sweden.



tillräcklig volym så öppnar vi en butik. Det är ett samspel mellan butik och näthandel, där vi omfamnar begreppet omnikanal.

dörröppnare.

– På de flesta marknader etablerar vi vår kundbas först via postorder och näthandel, berättar Thomas Hedström, vd för Gudrun Sjödén Design

AB. När vi når en tillräcklig volym så öppnar vi en butik. Det är ett samspel mellan butik och näthandel, där vi omfamnar begreppet omnikanal.

Tanken bakom omnikanal är att alla kundkanaler samspelar med enhetlig kommunikation och gemensam plattform – från webbplatser och fysiska butiker till sociala medier och kundtjänst. Mycket av företagets framgång bygger på den filosofin; för kunderna ska det inte spela någon roll om de handlar via postorder, näthandel eller i butik.

Sin kunskapsbas kring e-handel har de kunat bygga upp tack vare att Gudrun själv tidigt började fundera kring det digitala. Företaget har alltid legat i framkanten tack vare hennes nyfikenhet; ett tydligt exempel är den ekologiska

för just e-handlare. E-handeln kan begränsas av olika länders förbud mot e-handel som försäljningsform, krav på fysisk etablering, immaterialrättsliga hinder samt hinder kopplade till försäljningsvillkor. Dessa förekommer såväl inom som utanför EU, medan det främst rör sig om hinder som internetcensur och tullar utanför EU. Även betalningsmetoder skiljer sig mycket mellan länderna.

– Det kunden vill ha för att känna sig bekväm är olika valmöjligheter, vilket är vår målsättning, säger Thomas. Sedan får vi givetvis anpassa oss efter marknaden.

I till exempel Finland är direktbetalning väldigt vanligt, i Danmark är det Dankort som gäller och så vidare – det varierar mellan olika kort och betalningssätt. Även handel med faktura är ganska vanligt.

– Däremot använder vi inte något system från tredje part, framhåller Thomas, vi väljer att sköta det själva. De är oftast lite för aggressiva. Betalningen står för en kundkontakt som också den måste värdas.

Olika marknader har olika förutsättningar och regler, men enligt Helena och Thomas är det oftast på teknisk nivå som problemen dyker upp. Ett exempel är kortbetalning i USA, som kan ställa till problem. Samtidigt erkänner de att de har ignorerat vissa marknader där sådana hinder varit för stora, vilket förmodligen är en del av hemligheten: Att välja rätt marknad att satsa på vid e-handel.

E-handeln har trots detta vuxit explosionsartat och företag kan idag nå konsumenter på utländska marknader på ett sätt som tidigare inte var möjligt. Detta har varit gynnsamt inte minst för små företag som tidigare saknade resurser för att kunna exportera sina varor och tjänster. Samtidigt gäller det att bygga upp ett förtroende hos kunden, där kommunikationen spelar en avgörande roll.

– Språket är viktigt eftersom det är det som ger trovärdighet och vi jobbar med översättare som kan stödja vårt sätt att kommunicera, berättar Helena. De är som regel infödda, oftast flerspråkiga och normalt anlidade via större byråer. Det är viktigt att



FOTO: MATS WIDÉN

de har en fot på den lokala marknaden.

– Vi använder ett ganska brett tilltal, kunden måste känna igen sig i vår kommunikation, fortsätter Thomas. I kommunikationen både informerar och respekterar vi kunden, det handlar mer om att stödja än att kränga.

Rapporten menar att e-handeln har vissa egenskaper som gör att hinder kan påverka denna handel mer negativt än traditionell handel. Detta eftersom e-handlare ofta bedriver försäljning till ett stort antal marknader samtidigt, inte alltid är etablerade på de marknader de säljer till, i många är fall små samt ofta skickar många små försändelser istället för enstaka stora.

Gudrun Sjödén Design har dock inte upplevt några större problem med distribution eller logistik. Även här ser de till att anlita lokalanpassade distributörer på respektive marknad, också det ett sätt att stärka trovärdigheten då kunden känner sig trygg i igenkännandet.

– I USA är det däremot vanligt med fri transport och retur, berättar Thomas. Vi gillar inte returer, det är ett otroligt slöseri. Vi försöker få ned dem genom längre "öppet köp" samt att vara noga med att all information är korrekt, mätten stämmer och nyanserna är rätt återgivna.

Gudrun Sjödén Design är tydliga med att de vill ha "gröna" partner och ser helst att de undviker engångsartiklar och onödigt emballage, vilket har fått en god respons. Även här är omnikanaltanken är positiv då den även driver på ekohandeln. Exempelvis kan en retur lämnas in i en butik istället för att returneras per post. Som Helena Johansson och Thomas Hedström framhåller gäller det att både välja och anpassa sig till marknaderna. E-handel innebär förvisso en stor möjlighet för exporterande företag, men precis som vid "vanlig" handel gäller det att ha gjort läxan först.

Referens:
Kommerskollegium, september 2012 – första tryckningen. ISBN: 978-91-86575-43-4

SWENACC

VILL LYFTA HANDELN MED NORDAFRIKA

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: SHUTTERSTOCK

Den arabiska våren har skapat en ny situation i Nordafrika. I de tidigare hårt politiskt styrda ekonomierna skapades det visserligen tillväxt, men den kom inte alla till del. Med ett öppnare och mer demokratiskt klimat är det nu lättare att göra affärer – såväl för inhemska som för svenska företag. Handelskammaren SWENACC vill gärna bidra.

Svensk-Nordafrikanska Handelskammaren (SWENACC) startades 2012 av en grupp unga svenskar med rötter i nord-afrikanska länder som Marocko och Tunisien. Man ville utnyttja de nya möjligheter som följde i spåren av det arabiska upproret och göra något för att gynna utvecklingen i Nordafrika.

– SWENACC vill se ett ökat utbyte mellan Sverige och Nordafrika, för att främja ekonomiska framsteg och utvecklingen mot demokrati. Vi vill helt enkelt stödja Nordafrika med ett affärsinriktat perspektiv, säger Mathias Mossberg, som är styrelseordförande för SWENACC.

Diversifiera handeln



Yacine Slamti är organisationens generalsekreterare och en av grundarna.

Förutom att bidra till ett ökat handelsutbyte med Nordafrika, vill SWENACC även se ett mer balanserat utbyte. Sveriges export till Nordafrika uppgick 2012 till 14,5 miljarder kronor, medan svensk import från regionen låg under en miljard. Genom att öka intresset för Sverige och agera katalysator, hoppas SWENACC att man till någon del kan jämna ut denna skillnad och diversifiera handeln.



FOTO: ANDERS GUSTAFSSON

– Det finns mycket att göra. Ekonomisk tillväxt är en förutsättning för demokrati, liksom kontakter med demokratiska länder. Tyvärr har bevakningen i media mest fokuserat på säkerhet och politik, och handlat väldigt lite om ekonomi. Men nu finns det en ny dynamik i regionen. SWENACC startades som svar på ett nordafrikanskt intresse att få bättre affärskontakter i Sverige, inte minst för att den nordafrikanska diasporan i Sverige är relativt liten.

Alternativ till Asien

Svensk export till Nordafrika består i dag till stor del av sådant som rör infrastruktur och byggande samt verkstadsprodukter. Många stora svenska företag finns redan representerade sedan lång tid, som Volvo, Ericsson och Atlas Copco. Men det har även öppnats nya marknader. Telekommunikation blir allt viktigare i takt med att 3G- och 4G-näten byggs ut, hälsosektorn växer och det finns ett stort intresse för svenska produkter inom miljöteknik och vägsäkerhet.

– Sverige exporterar i dag mer till Nordafrika än till Indien. Förtroendet är också stort för Sverige och svenska affärsmän. Allt fler europeiska företag får upp ögonen för Nordafrika, inte minst som ett alternativ till Asien när det gäller inköp. Som jämförelse tar det lika lång tid att flyga från Stockholm till Tunis som till Madrid, påpekar Yacine.

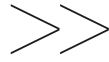
– De nordafrikanska länderna är grannländer till EU, en potential som inte riktigt utnyttjas, inflikar Mathias.



Volvo är bara ett av de företag som finns representerat i de nordafrikanska länderna sedan lång tid. Foto: Volvo Truck Corporation.



Efter några år av instabilitet finns en ny dynamik i regionen.



Allt fler europeiska företag får upp ögonen för Nordafrika.



Långsiktigt tänkande och personliga relationer ökar utsikten för framgångsrik export.

Bäst tänka långsiktigt

Det finns faktorer som kanske har en bromsande effekt på företaget som funderar på att satsa i Nordafrika. Trots att engelskan blir allt vanligare, så är det dominerande språket fortfarande franska. Krånglig och byråkratisk administration förekommer, även om man går mer mot förenklade regler. Egypten är till exempel det land som vunnit flest platser på Världsbankens lista över minskad byråkrati. Till detta kommer de senaste årens politiska oro. Men den som tvekar gör klokast i att tänka långsiktigt och inte bara se på hur läget är i dag.

– När Electrolux satsar i Egypten gör man det med ett perspektiv på tio år. Den politiska situationen är visserligen långt ifrån idealisk i vissa delar, men ser man till länderna var för sig blir läget ett annat. Tunisien är något annat än Egypten och såväl Algeriet som Marocko präglas av en högre grad av stabilitet, menar Mathias.

Bygga relationer

Förutom långsiktighet finns det några andra saker att tänka på vid affärskontakter i Nordafrika. Yacine pekar på vikten av att bygga relationer och att träffa potentiella kunder.

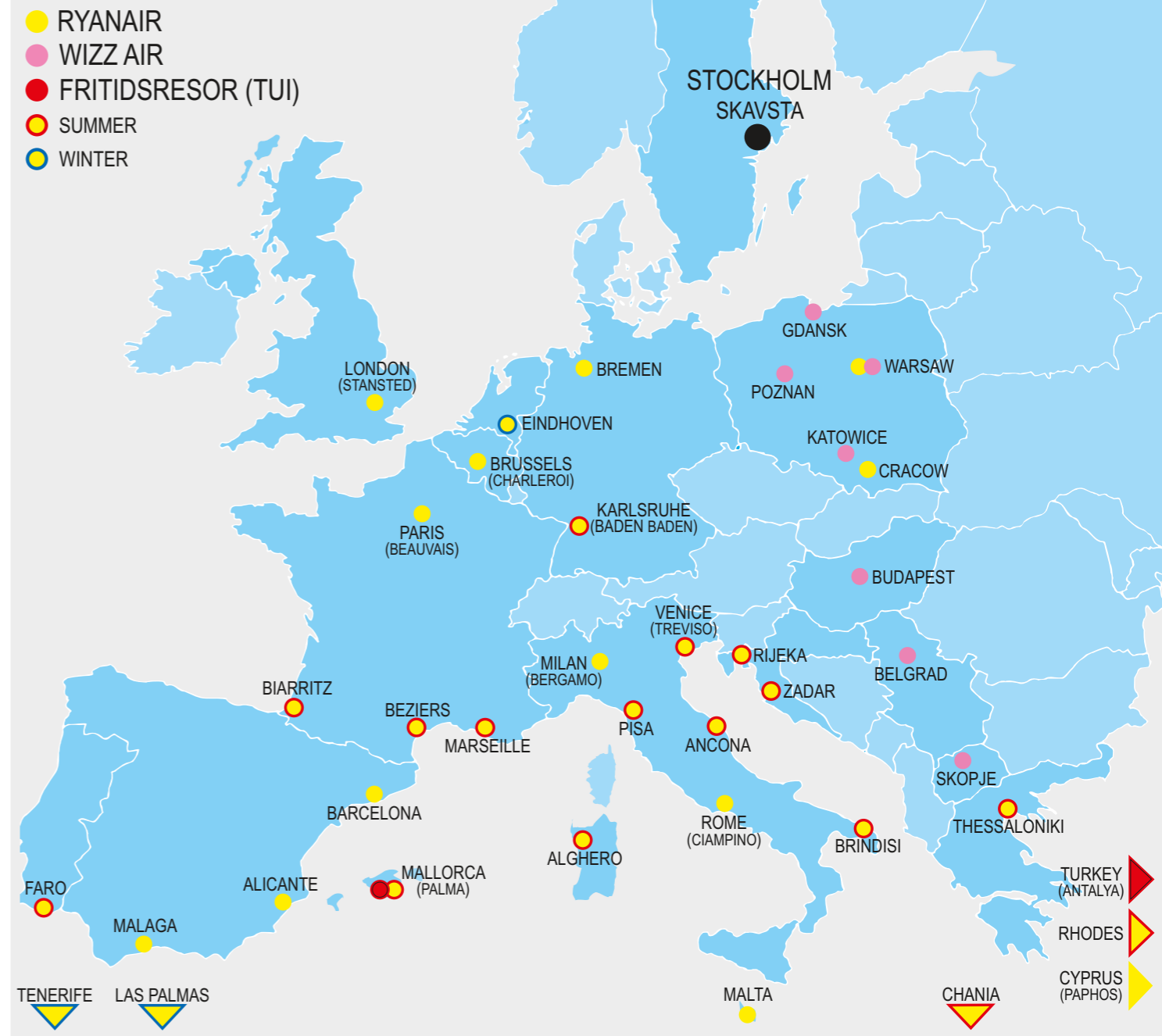
– I Sverige ser vi mycket till produkten och glömmar ibland kommunikationen och den personliga kontakten. Det kan vi bli bättre på. Sedan ska man se vilka möjligheter som finns i sin bransch i respektive land, eftersom förutsättningarna kan se olika ut. Det är också en fördel om man känner någon med erfarenhet från regionen som man kan få tips av. SWENACC har genom sin styrelse genuina kunskaper om den nordafrikanska regionen. Det går bra att kontakta oss på huvudkontoret med frågor eller för att bolla idéer. □

” SWENACC vill se ett ökat utbyte mellan Sverige och Nordafrika, för att främja ekonomiska framsteg och utvecklingen mot demokrati. ”

FAKTA NORDAFRIKA

Länder: Algeriet, Egypten, Libyen, Marocko, Tunisien
Befolkning: ca 170 miljoner
Befolkningstillväxt: 20 procent (2002-2012)
Medellivslängd: 73 år
BNP: 690 miljarder dollar
BNP per capita: 4 060 dollar
BNP-tillväxt: 9,43 procent
Svensk export till Nordafrika: 14,5 miljarder kronor (40 procent av den svenska exporten till Afrika)
Svensk import från Nordafrika: 826 miljoner kronor

KÄLLA: SWENACC (SAMTLIGA SIFFROR ÄR FRÅN 2012)



Nära dig.
Nära Europa.

Direktflyg till
39 resmål.



Mallorca

Immateriellrätten betyder mycket för svenska företag

– Men digital värld ställer nya krav



TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: BJÖRN LEIJON

”Immateriellrätt spelar en stor roll för svenska företag”



Fredrik Sand, näringspolitisk expert på Stockholms handelskammare.

Svenska företag investerar tresiffriga miljardbelopp i immateriella tillgångar varje år. Betydelsen är alltså stor, inte minst vid utrikeshandel där immateriella rättigheter kan vara en konkurrensfördel. Men problem finns också.

Immateriellrätten delas in i upphovsrätt och industriellt rättsskydd. Upphovsrätten skyddar musik, film och annat konstnärligt skapande. Det industriella skyddet omfattar å sin sida skydd för tekniska lösningar genom patent, designskydd och skydd för varumärken. Syftet med skydden är att främja utvecklingen i samhället och att uppmuntra till utveckling. Detta genom att den som tänker nytt får ensamrätt under en tid (i regel tjugo år) och möjlighet att tjäna pengar på sin idé.

– Immateriellrätt spelar en stor roll för svenska företag. Ett exempel på detta är att det söks nästan dubbelt så många patent med utländska medsökare i Sverige som i Finland och Danmark tillsammans, säger Fredrik Sand, näringspolitisk expert på Stockholms handelskammare.

Konkurrens och missbruk
Många företag lever i dag på att hantera

immateriella rättigheter och för dessa är rättigheterna kanske deras enda konkurrensfördel. Immateriella rättigheter kan vara avgörande för en affärsmodell, eftersom det som säljs är helt kopplat till rättigheterna. Utan immateriellrätt kanske det över huvud taget inte finns något att sälja. Men det finns även företag som gör en poäng av att avstå sina immateriella rättigheter, till exempel genom så kallad open innovation.

– Tyvärr har det även funnits tendenser

till missbruk av patent. Det sker när någon, mer eller mindre välgrundat, hävdar att någon annan gör ett patentintrång. Ibland stämmer det inte, men det kan vara svårt för mindre aktörer att veta och kan få dyra rättsprocesser som följd, menar Fredrik.

Behov av anpassad upphovsrätt
Vissa förändringar är på gång när det gäller immateriellrätten. Regeringen föreslår att en ny patent- och marknadsdomstol inrättas från juli 2015 för att hantera mål som rör immateriell-, marknadsförings- och konkurrensrätt mer enhetligt. Det arbetas även med att skapa gemensamma europeiska patent. Det finns dock frågetecken som måste rätas ut, framför allt när det gäller upphovsrätten. Sveriges andel av BNP som kommer från upphovsrätt har varit den tredje största i EU, efter Storbritannien och Finland. Men trots att databaser och program bidrar mer till BNP än musik och film, så menar Fredrik att den politiska debatten mest handlar om det senare.

– Det digitala landskapet är helt anorlunda i dag. I exempelvis Storbritannien tas det konstruktiva steg för att komma fram till hur digital upphovsrätt ska hanteras. Sverige har halkat lite efter och borde ta initiativ till liknande arbete. Även om mycket är bundet till internationella konventioner, så kan Sverige vara en aktiv aktör inom till exempel EU. Det finns ett stort tryck att föra en bättre upphovsrättslig politik och många IT-företag skulle ha nytta av en mer anpassad upphovsrätt. □

FRANKRIKE VAR FÖRST

Immateriellrätten är internationell och har utformats gemensamt av olika länder. De flesta länderna är anslutna till internationella överenskommelser som Bernkonventionen 1886 inom upphovsrätten och Pariskonventionen 1883 inom det industriella rättsskyddet. Konventionerna administreras av FN:s fackorgan World Intellectual Property Organization (WIPO) i Genève. Immateriellrättslig lagstiftning infördes första gången i Frankrike efter franska revolutionen. Ungefär vid samma tidpunkt infördes lagstiftningen i USA, då författare och uppfinnare gavs en tidsbegränsad ensamrätt till sina verk och uppfinningar. I Sverige kom lagstiftningen under 1800-talet.

KÄLLA: PATENT- OCH REGISTRERINGSVERKET

MED SIKTET INSTÄLLT PÅ INDIEN



Indien är en av världens största ekonomier och blir en allt viktigare marknad för svenska företag.

Indien har i dagsläget ca 1,2 miljarder invånare och om bara 10 år beräknas landet ha en medelklass på över 600 miljoner människor. En demokrati med många unga medborgare, där hela 90 procent är under 60 år. Dessutom världens tredje största tillgång på vetenskaplig och teknisk arbetskraft samt världens största engelsktalande befolkning. Sedan 90-talet pågår reformprocesser och de diplomatiska relationerna med Sverige har varit igång sedan 1947.

TEXT: FIA JERDHAFF, ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN · FOTO: SHUTTERSTOCK

Med en årlig ekonomisk tillväxt på ca 5 procent är det helt enkelt en kittlande potential. Därför bjöd Länsstyrelsen och Handelskammaren i Östergötland i slutet av januari in till Indienseminarium och efterföljande middag hos Elisabeth Nilsson, landshövding i Östergötland. Tillsammans med ett antal svenska företag och den indiska ambassadören blev det en intressant eftermiddag och kväll.

– Indien är en av världens största ekonomier och blir en allt viktigare marknad för svenska företag. Deras tillväxt skapar



En av alla högtintressanta sektorer med stor potential är miljöteknik.

efterfrågan inom en rad olika områden som IT, flygindustri och säkerhetsutrustning. Miljöteknik är en annan sektor, som bland annat genom ett antal biogasrelaterade projekt, är på stark framfarsch. Vi vill helt enkelt ge östgötska företag en inblick i hur det är att driva affärsverksamhet i Indien. Flera stora svenska företag är etablerade i Indien och fler lär följa efter, menar landshövding Elisabeth Nilsson

En mängd intressanta sektorer

Indien är fortfarande en relativt liten marknad för svenska företag både vad gäller import och export. Högtintressanta sektorer med stor potential just nu är miljöteknik, konsumentprodukter, infrastruktur, ICT, försvar, civilsäkerhet och utbildning.

Utmaningar och utveckling

Utmaningar? Självklart. Som alla tillväxtmarknader brottas Indien med problem som korruption, byråkrati, handelshinder och miljöfrågor. Landet arbetar hårt med förbättringar och i vissa delstater går det bättre och i vissa mindre bra. Men det går framåt. Indien är en demokrati, vilket kommer att underlätta den långsiktiga uthålligheten samt minska riskerna att göra affärer med landet.

Sverige i Indien

Sverige har kommersiella relationer med Indien sedan 1700-talet, de stora svenska industriföretagen som t ex Ericsson finns etablerade sedan ca 100 år tillbaka. Idag finns ett par hundra svenska bolag på plats i Indien samt en stor mängd som är närvarande med hjälp av distributörer. Handelsutbytet har ökat markant sedan 2007 och samarbetet, bland annat kring miljöfrågor och forskning, har stärkts. Ett bra exempel är Saab som har drygt

400 anställda i landet. Generellt ser företagen en ljus framtid och har expansionsplaner.

En av eftermiddagens föredragshållare var Lars Berlin, Investkonsult Sweden AB, som berättade om hur företaget helt på egen hand har lyckats etablera affärer med Indien. Investkonsult är ett familjeägt företag som gått från att handla med konventionella textilmaskiner till professionell konsulting inom icke-vävd och hygienindustrin.

– Det är alltid trevligt att dela med sig av våra erfarenheter men vi hade gärna sett fler intresserade företag här, säger Lars Berlin.

Deltog gjorde även Urban Frenedson, från ED Biogas, som lät oss ta del av den spännande resa som företaget har påbörjat. Företaget är ett konsortium som arbetar med en unik metod för biogasframställning som minimerar sedimentering och skumbildning, vilka annars är vanliga problem i en biogasreaktor.

– Jag har tillsammans med Energimyndigheten i Sverige besökt Indien och vi har nu hittat en tillverkare i Indien, berättar Urban Frenedson.

WRAP International AB säljer programvara och konsulttjänster för planering av radio-nät till försvar, myndigheter och radiooperatörer. De har redan ett antal agenter och partners i olika delar av världen, bland annat en partner i Indien. Målet med deras deltagande var att utveckla antalet kontaktytor i Indien.

– Vi är mycket nöjda med dagen eftersom vårt mål var att knyta ett antal nya

kontakter och boka möten. Det är synd att inte fler företag tar vara på den här typen av tillfällen eftersom både innehållet med flera intressanta företagscase och inramningen har varit bra, säger Ann-Charlotte Johannesson, marknadschef på WRAP International.

Indien i Sverige

På tal om investeringar så har indiska företag de senaste åren investerat i ett 40-tal bolag i Sverige och använder ofta Sverige som ett centrum för den nordiska regionen. I Sörmland är CEWE instruments i Nyköping ett bra exempel. De sektorer som har varit intressanta är mestadels verkstad, fordon och IT.

Gör hemläxan och ta beslut

Vad är Handelskammarens råd till företag som tittar på expansion på marknader som Indien?

– Det skiljer sig inte från de råd vi ger för andra marknader, menar Magnus Lindahl, ansvarig för Internationell Handel vid Östsvenska Handelskammaren. Gör en genomarbetad strategi som kan ge en god bild av frågor som vad, hur, kostnad, resurser, tid och finansiering mm. Helt enkelt, gör er hemläxa, avslutar Magnus Lindahl.

Som mindre och medelstort bolag kan det även vara en bra idé att ta hjälp av konsulter i syfte att exempelvis identifiera och utvärdera potentiella partners/distributörer – ofta är detta väl investerade pengar och ett sätt att minska risken i projektet. □



FOTO: ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN



FOTO: ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

Till Vilnius för en bättre miljö

TEXT: STINA ELG · FOTO: VIVEKA DEGERFELDT

Den 8 februari 2014 reste en delegation från Västerås och Eskilstuna till Vilnius. Syftet med besöket var att på sikt öka exporten av miljöteknik från Västmanland och Södermanland.



Från vänster: Svante Sundquist, Cecilia Ruthström-Ruin, Eva Myrin-Svensson och Erica Tallberg.

Delegationen bestod av Viveka Degerfelt från Handelskammaren Mälardalen, Eva Myrin-Svensson från Miljö- och Avfallsbyrån i Mälardalen, Erika Tallberg från Structor Miljöteknik, Clas Tegerstrand från Cofiad, samt researrangören Svante Sundquist från Sustainable Business Mälardalen.

Under två intensiva dagar besökte de Vilnius för att lära sig mer om Litauens miljöarbete och knyta affärskontakter. Värddar på plats var ordförande Dovil Aleknien, vice ordförande Jan Hansson och Simona Padvelskytė från Svenska Handelskammaren i Litauen. Vid Svenska Ambassaden i Vilnius hälsade Sveriges ambassadör Cecilia Ruthström-Ruin välkommen. Litauens miljödepartement berättade om landets gällande avfallsstrategi, samt vilket omfattande reformeringsarbete som pågår i landet.

Representanter från det regionala avfallsbolaget och Vilnius stad berättade om sitt miljöarbete, innan de svenska företagen och fyra litauiska företag presenterade sina verksamheter för varandra.



Litauen bjöd på intressanta studiebesök för ökad export och vackra vyer.

Det ledde till ökat intresse och strategiska diskussioner kring middagsbordet.

Den sista dagen ägnades åt gemensamma studiebesök på avfallstippar och återvinningsstationer.

Fortsatt samarbete

Och visst gav resan resultat. Bland annat är ett MOU skrivet mellan Miljö- och Avfallsbyrån i Mälardalen och Ecoservice i Litauen.

– Vi ska tillsammans undersöka hur mycket matavfall det finns i en region i Litauen och se vad man kan göra med det, säger Svante Sundquist.

Även Structor Miljöteknik har satt ett samarbetsfrö, det handlar om tekniker att riva byggnader på ett miljövänligt sätt och hantera asbest med fler miljöfarliga ämnen.

– Det tredje företaget är Euroclass som arbetar med att söka EU-medel. Euroclass är beroende av att de andra två företagen hittar samarbetspartners, förklarar Svante.

Huvudsyftet med resan var att finna samarbeten och affärer i Baltikum. I mars arrangeras en liknande resa till Polen, med andra företag från regionen. Syftet med resorna är att öka exporten av miljöteknik från Södermanland och Västmanland. Tillväxtverket har beviljat finansiering av projektet. □

EUs frihandelsavtal skapar affärsmöjligheter



Vad är ett frihandelsavtal?

- etablerar ett frihandelsområde
- tar bort de flesta tullar och minskar andra handelshinder i handel mellan parterna
- innefattar varuhandel, men även tjänstehandel, investeringar och andra aspekter (t ex IPR, procurement, subventioner (m m))

Varför förhandlar EU frihandelsavtal?

Syftar till att öppna upp nya marknader – 90% av den ekonomiska tillväxten sker utanför Europa. Handeln blir enklare, snabbare och mer förutsägbar, investeringsmöjligheterna ökar och EU går längre än WTO.

Vad kan ett frihandelsavtal innehålla?

Ett frihandelsavtal medför transparens och dialog och innehåller ett stort antal aspekter, bland annat:

- tullar (dock ursprungsregler)
- icke-tariffära handelshinder (TBT, SPS, handelsprocedurer, (m m)).
- tjänster och etableringar/investeringar
- immaterialrätt/GIs
- offentlig upphandling
- konkurrens
- hållbar utveckling

Hur kan företag använda frihandelsavtal?

Frihandelsavtal innebär nya exportmarknader, tillgång till nya leverantörer och ger företag möjlighet att skaffa sig konkurrensfördelar.

Hur ser läget ut idag?

Frihandelsavtal i kraft

Sydkorea, Peru/Colombia, Centralamerika, Mexiko, Chile och Sydafrika

Färdigförhandlade frihandelsavtal

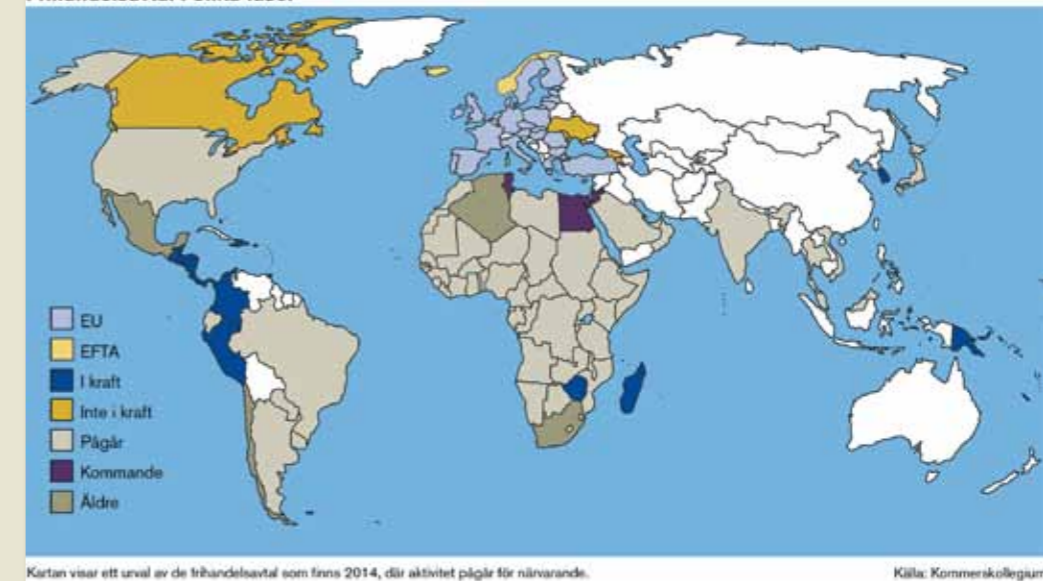
Kanada, Moldavien, Georgien, Singapore, Ukraina, Armenien

Förhandlingar om frihandelsavtal pågår

USA, MERCOSUR, Japan, Ecuador, Indien, Marocko, Vietnam, EPA, Malaysia, GCC, Thailand.

Förhandlingar med Kina pågår också men gäller enbart ett investeringsavtal.

Frihandelsavtal i olika faser



Kartan visar ett urval av de frihandelsavtal som finns 2014, där aktivitet pågår för närvarande.

Källa: Kommerkollegium

KÄLLA: KOMMERKOLLEGIUM.SE

IWEC AWARDS

PRISAR INTERNATIONELLA AFFÄRSKVINNOR

Som svenska framgångsrika kvinnliga företagare utsågs Ida Backlund, vd för Rapunzel of Sweden, och Signhild Arnegård Hansen, grundare och styrelseordförande för Svenska LantChips, att medverka i det internationella handelskammarnätverket IWEC i Lima 2013. Resan resulterade i många nya insikter, kontakter och möten. – Syftet är att stärka företagarnas internationella nätverk och att därigenom öka exportmöjligheterna och tillgången till nya marknader, säger Charlotte Kalin, ansvarig för IWEC i Sverige och vd för Chamber Trade Sweden.

TEXT: LINDA KARLSSON · FOTO: IWEC AWARDS / JOSUE BOERO BENITES

Det internationella handelskammarnätverket IWEC (International Womens Entrepreneurial Challenge) initierades 2007 av Barcelona Chamber of Commerce och Manhattan Chamber of Commerce för att inspirera, motivera och uppmuntra fler kvinnor som driver företag att engagera sig i internationella affärer.

Årligen arrangerar nätverket ett stor evenemang där en rad framgångsrika företagsledare premieras och ges tillgång till ett världsomspännande mentorsprogram. Senast möttes nätverket i Perus huvudstad Lima 11-12 november förra året. Från Sverige medverkade Ida Backlund, Rapunzel of Sweden, och Signhild Arnegård Hansen, Svenska LantChips samt en delegation från Chamber Trade Sweden, bland annat vd Charlotte Kalin.

– Utbytet och den faktiska nyttan av mötet affärskvinnorna emellan är unikt. En rad olika branscher och typer av företag finns representerade. Ofta är det tal om ganska nischade verksamheter inom alltfrån bygg och industri till textil och konfektion. Mixen ger en spännande dynamik och karaktär.

Ida Backlund är vd för Umeåbaserade Rapunzel of Sweden och medlem i Västerbottens Handelskammare. Företaget är en av de ledande löshårsleverantörerna i Norden och har på kort tid intagit marknader i stora delar av Europa och världen. På sex år har Rapunzel of Sweden gått från noll till att omsätta hundra miljoner kronor med 40 anställda.

– Utmärkelsen i sig och resan i synnerhet överträffade alla mina förväntningar. Jag fick träffa kompetenta, drivna och otroligt trevliga kvinnor från jordens alla hörn. Att få höra deras berättelse har gett mig ett vidare perspektiv. Deltagandet har gett mig en större inblick i internationella affärer och alla de kulturskillnader som finns världen över.

– När jag berättade om vårt utbud av både löshår, hårvård och peruker var det många som fattade tycke och visade intresse för affärsidén. Rapunzel of Sweden säljer redan till över 60 länder världen över, men vi ska bli större. I och med resan fick jag större inblick i möjligheterna till export till än fler länder. Det är kunskaper jag bär med mig i vår satsning om att förverkliga visionen om ett



Ida Backlund, vd för Rapunzel of Sweden.

IWEC I KORTHET:

IWEC (International Womens Entrepreneurial Challenge) är en exklusiv tävling och ett mentorsprogram som endast en handfull handelskammare runt om i världen bjuds in att delta igenom att nominera framgångsrika kvinnor som driver internationella företag. Sverige är värdland för IWEC 2014 som arrangeras 16-18 november.



Signhild Arnegård Hansen, Svenska Lantchips.

VEM BLIR ÅRETS PRISTAGARE?

Ta chansen att bli del av ett stort och värdefullt världsomspännande nätverk för kvinnor som driver internationella företag! Du är välkommen att nominera dig själv eller någon annan kvinna som kandidat till uttagningen av 2014-års svenska IWEC-pristagare.

Du nominerar dig och/eller din vän genom att kontakta din lokala handelskammare eller maila en kort men övertygande beskrivning till charlotte.kalin@chambertrade.se



Brinner för internationella affärer. Handelskammarnätverket IWEC möttes i Perus huvudstad Lima 11-12 november 2013. Svenska Ida Backlund, vd för Rapunzel of Sweden, och Signhild Arnegård Hansen, styrelseordförande för Svenska LantChips fick pris för sitt framgångsrika internationella företagande tillsammans med 27 andra företagskvinnor från olika länder.

– Att sprida budskapet om kvinnors företagande, att kunna visa, inspirera och förhoppningsvis också kunna skapa större möjligheter för flera kvinnor att leda och på tro sin egen förmåga är viktigt. Att arbeta tillsammans för att utbyta erfarenheter är ett framgångsrecept oavsett vilken bransch man befinner i sig, säger Ida Backlund, vd för Rapunzel of Sweden.

världsomspännande Rapunzel, ett hårbranschens IKEA, konstaterar Ida Backlund.

Sverige står värdland för 2014 års IWEC-konferens och prisutdelning. Såväl årets nominerade som tidigare pristagare välkomnas att delta den 16-18 november på Berns Salonger i Stockholm. Charlotte Kalin beskriver värdskapet som mycket betydelsefullt.

– Jag tror det finns en längtan världen över att få stifta närmare bekantskap med exotiska Sverige och Norden. Nu pågår planering med programmet som naturligtvis ska lyfta Sverige och Stockholm som varumärke. Tanken är att presentera ett utbud av föreläsningar och aktiviteter som innehållsmässigt fokuserar både på kvinnan som företagare och som individ, avslutar Charlotte Kalin. □



VALUTAPROGNOS FRÅN

SEB

EUR/USD

Vi har en längre tid pekat på att förväntningar om förändringar i centralbankernas penningpolitik har varit den enskilt viktigaste drivkraften för valutornas utveckling och det är något som fortfarande består. Den amerikanska centralbanken (Fed) valde i december att påbörja en nedtrappning av obligationsköpen, som i dagsläget uppgår till 65 miljarder dollar per månad. Under de senaste månaderna har dessvärre ekonomisk statistik från USA pekat på en ny avmattning. Sannolikt hänger det ihop med en längre period med onormalt kallt väder i delar av landet som märkbart verkar ha hämmat den ekonomiska aktiviteten. Det har återigen underblåst förväntningar om att Fed kommer att slå av på takten i hur snabbt man minskar obligationsköpen framöver. Vi har länge tänkt oss att nedtrappningen av obligationsköpen ska vara gynnsamt för dollarn. Vår bedömning är alltså att merparten av den svaghet som genomsyrar statistiken just nu är relaterad till vädersituationen och därmed av mer tillfällig karaktär. Därmed tror vi att centralbanken tar mindre notis om den och successivt kommer att fortsätta att minska köpen under året, vilket på sikt förväntas gynna dollarn. Samtidigt ligger inflationen i euroområdet fortsatt en bra bit under målet och arbetslösheten är alltså mycket hög. Det bidrog till att den europeiska centralbanken (ECB) valde att sänka räntan på novembermötet och vi tror att ECB kommer att behöva vidta ytterligare åtgärder framöver. Samtidigt har vi sett tecken på att euron fortsätter att gynnas av kapitalinflöden. I takt med att dessa mattas framöver räknar vi med att växelkursen mellan euro och dollar faller.

Även om EUR/USD sannolikt handlar runt 1.35 i mitten på 2014 så bör dollarn stärkas ytterligare under andra halvåret och vid slutet på 2014 räknar vi med att EUR/USD handlas strax under 1.30.

Kronan

Vi befinner oss alltså i en situation där framåtblickande indikatorer pekar på att svensk tillväxt bör accelerera samtidigt som hårda data fortfarande släpar efter. Under 2014 bör ekonomin successivt stärkas med ett betydande bidrag från inhemsk efterfrågan, samtidigt som situationen i omvärlden bör ge visst stöd. Lågt resursutnyttjande och mycket låg inflationen bidrog till att Riksbanken kan avvakta med räntehöjningar till åtminstone första halvåret 2015 efter räntesänkningen i december. Låg inflation gör dock att vissa spekulerar i om det kan komma ytterligare räntesänkningar. Skulle tillväxtrelaterad statistik överraska negativt samtidigt som ECB vidtar ytterligare åtgärder för att hjälpa euroländernas återhämtning ska en sådan åtgärd inte uteslutas. Det gör att det är svårt att peka på positiva drivkrafter för kronan den närmaste tiden. Vi är dock mer optimistiska angående andra halvåret 2014 då vi tror på en generell kronförstärkning då tillväxten stärks både i Sverige och i omvärlden. Vid mitten på 2014 räknar vi med att EUR/SEK ligger på 8.75 och vid slutet på året tror vi att kronan har stärkts till ca 8.50 samtidigt som USD/SEK handlas runt 6.65.

Norska kronan

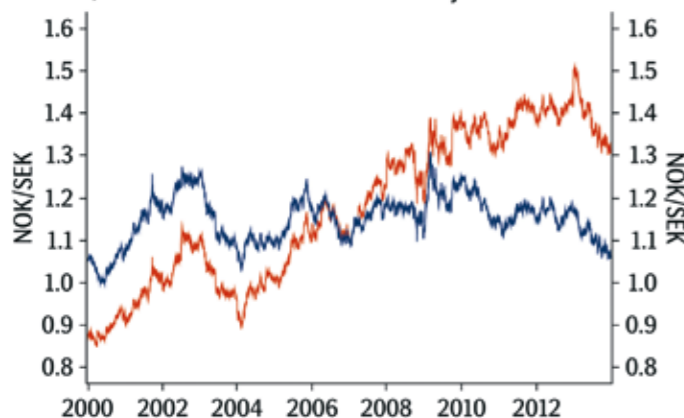
Norsk ekonomi har länge varit mycket stark till följd av stora oljerelaterade exportinkomster. Det har medfört att Norge har varit relativt oberört av den ekonomiska krisen. Tillväxten har främst drivits av inhemsk konsumtion, olje- och gasrelaterade investeringar och växande exportintäkter. Stigande bostadspriser och en ganska stark inkomstutveckling har tidigare gynnat hushållen som har fortsatt att spendera. Det senaste året har norsk ekonomi dock hackat betänkligt. Huspriserna, som länge har stigit, verkar ha toppat ur och sedan i somras har vänt nedåt. Samtidigt mattas tillväxten i investeringarna inom oljeindustrin vilket bidrar till en lugnare utveckling framöver. Fortfarande är det osäkert hur långvarig avmattningen i norsk ekonomi kommer att bli. Den norska kronan har försvagats påtagligt under det senaste året. Det beror bland annat på att Norges centralbank har velat motverka en allt för stark valuta som hotade Norges konkurrenskraft utanför den dominerande olje- och gasindustrin. Det är oklart hur stark den norska kronan egentligen är i dagsläget. Man kan konstatera att en längre period med snabbt stigande inkomster och låg produktivitetstillväxt har frestat på de norska företagens konkurrenskraft. Det verkar ha bekymrat den norska centralbanken som aktivt har försökt försvaga den norska kronan. Med lite svagare tillväxt och osäkerhet relaterad till norska huspriser så är vår bedömning att den norska kronan kan försvagas ytterligare det närmaste året. Under 2014 kan växelkursen mellan den svenska och den norska kronan mycket väl gå tillbaka till paritet, dvs att en svensk och en norsk krona har samma värde. Det var 14 år sedan det hände senast. Enligt vår prognos kostar en norsk krona 1.03 svenska kronor i mitten på 2014 och 1.00 vid slutet på året.

RICHARD FALKENHÄLL, VALUTAANALYTIKER SEB

SEB växelkursprognoser:

Växelkurs	2014-02-20	Jun 2014	Dec 2014
EUR/USD	1.37	1.34	1.28
EUR/SEK	8.97	8.75	8.50
USD/SEK	6.54	6.53	6.65
NOK/SEK	1.07	1.03	1.00

NOK/SEK: Nominell och konkurrensjusterad växelkurs



— Nominell växelkurs — Konkurrensjusterad växelkurs

Maskiner och Reservdelar

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

Vi utför även reparationer på Era maskiner.



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

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

Välkommen att annonsera i Global Utsikt



Kontakta vår säljare:
Joakim Jacobsson
jocke@texttanken.se
Eller ring på:
070-448 85 18
021-448 01 00



Hos oss är det enkelt att boka



Bokning 019-672 16 02
Bokningsförfrågan via hemsida:
www.citykonferenscenter.com
info@citykonferenscenter.com
Klostergatan 23, ÖREBRO



9 lokaler för mindre och mellanstora konferenser och möten

Konferenslokaler från 8 till 50 pl.
Lokalpris från 800-3 000 kr.
Alla lokaler är fullt tekniskt utrustade. Priser exkl. moms.



2 lokaler för större konferenser och möten
Allt ingår i priset!

Konferenslokaler från 50 till 150 pl.
Lokalpris fr. 3 000-6 300 kr.
Lokal, PC-kanon, dator, DVD, myggor, internet, teknisk support etc.



Allt ingår i priset
160 kr/person

2 fika: kaffe/te rågbulle samt nybakat kaffebröd & dagens lunch 175 kr & buffélunch 206 kr & konferenslunch 234 kr (inkl. smör, bröd, sallad, kaffe, dryck).



Fasad med inbyggda glaselement, där mikroalger ska kunna odlas och sedan användas till biomassa, el och värme. Foto: Johannes Arlt/IBA Hamburg GmbH.

AFFÄRSMÖJLIGHETER NÄR TYSK FASTIGHETSBRANSCH SKA ENERGISPARA

TEXT: ALRUN GRIEPENKERL, TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN

Byggnader står för ungefär 70 procent av den totala energiförbrukningen i Tyskland och i samband med den planerade energiomställningen står landet inför utmaningen att sänka energikonsumtionen i hög omfattning.

B byggsektorn och fastighetsbranschen är de osynliga jättarna för att lyckas med "Energiewende". Det finns både statliga incitament att modernisera existerande byggnader och statliga krav att skapa nya byggnader för att bidra till energiomställningen. Det har lett till att stämningen i byggbranschen är bättre än på länge. Men kraven att bygga hållbart, energisnålt och miljösmart är höga. I början av februari ändrade den tyska regeringen lagen så att nya byggnader framöver ska klara standarden för lågenergihus. Detta ska gälla

för offentliga byggnader från 2019 och från 2021 även för alla privata byggnader.

Tyskland behöver och letar efter innovativa idéer, tjänster och lösningar i byggsektorn. På konferensen Sustainable Days Featuring Germany under Nordbygg inleder man en dialog och ett kunskapsutbyte som kommer att gynna arkitekter, byggmaterialindustrin, husteknikindustrin samt byggföretag i Tyskland och Sverige. Konferensen hålls den 1-4 april 2014 på Stockholmsmässan i samarbete med Tysk-Svenska Handelskammaren.



Fasad med inbyggda glaselement, där mikroalger ska kunna odlas och sedan användas till biomassa, el och värme. Foto: Johannes Arlt/IBA Hamburg GmbH.

HAMBURG WILHELMSBURG – SOM FÖREBILD FÖR HÅLLBAR STADSPLANERING



Grönområden ska skapa en trivsamt miljö för inneboende. Foto: Falcon Crest Air/IBA Hamburg GmbH.



IBA Dock är en simmande byggnad som kan anpassa sig till olika vattennivåer. Foto: Martin Kunze/IBA Hamburg GmbH.

På konferensen kommer tyska och svenska experter att diskutera hållbart byggande. Bland annat presenterar Uli Hellweg omfattande byggprojekt i stadsdelen Wilhelmsburg i Hamburg. Tidigare har Wilhelmsburg dominerats av industri, nu utvecklas ön till en modern och miljövänlig stadsdel.

Som bostadsort var stadsdelen Wilhelmsburg i Hamburg länge oattraktiv. Istället för ett gammalt charmigt bostads kvarter hittade man industribyggnader och fram till 70-talet användes ön som en avlastningsplats för avfall. Wilhelmsburg med sitt idylliska läge precis vid floden har haft en outnyttjad potential att bli en intressant stadsdel. De senaste sju åren anordnades en internationell bomässa (Internationale Bauausstellung, IBA) i Wilhelmsburg som har gjort stadsdelen till en förebild för integrerad och hållbar stadsplanering.

Den internationella bomässan är ett verktyg som används i Tyskland för att utveckla och förnya städer och stadsdelar. IBA:s vd Uli Hellwig ser bomässan som en motor och katalysator för stadsbyggande. I

Hamburg har en miljard euro investerats, finansierat av kommunen och privata finansörer. Inom loppet av sju år lyckades man på så sätt förverkliga över 60 olika projekt. Det byggdes inte bara bostadshus utan även parker, idrottsanläggningar, läkarhus och äldreboende. Målet för Wilhelmsburg var det att förena ekonomisk, social och ekologisk hållbarhet.

I fokus för planeringen stod frågan om hållbarhet. Senast 2050 ska Wilhelmsburg kunna vara helt självförsörjande på energi, detta genom innovativa former av energiutvinning. I en av husfasaderna finns till exempel glaselement inbyggda, där mikroalger ska kunna odlas och sedan användas till biomassa, el och värme. En annan fasad är försedd med ett



Woodcube består nästan bara av trä. Foto: Bernadette Grimmstein/IBA Hamburg GmbH.

gelliknande isoleringslager som tar hand om överbliven värme från solsken att använda senare vid behov.



PÅ GÅNG

VÄLKOMMEN TILL TULLDAGARNA 2014!

Tulldagarna anordnas varje höst i Stockholm, Göteborg och Malmö och är ett samarbete mellan Tullverket, Svensk handel, Stockholms handelskammare, Västsvenska handelskammaren, Sydsvenska industri och handelskammaren och Transportindustriförbundet. Dessa dagar är för dig som arbetar med internationell handel, tull och transportfrågor och Sveriges största mötesplats för tullfrågor samt ger företag möjlighet att få information om tullförändringar på kort och lång sikt.

7 OKTOBER 2014
MÄLMÖ BÖRSHUS
SKEPPSBRON 2

9 OKTOBER 2014
LINDHOLMEN CONFERENCE CENTRE
LINDHOLMSPIREN 3-5, GÖTEBORG

21 OKTOBER 2014
STOCKHOLM CITY CONFERENCE CENTRE AB
FOLKETS HUS/DANSENS HUS
BARNHUSGATAN 12-14

ARRANGÖRER: Sydsvenska Industri- och Handelskammaren, Västsvenska Handelskammaren, Stockholms Handelskammare, Svensk Handel, Transportindustriförbundet, Tullverket

MELLANSVENSKA HANDELSKAMMAREN

FÖRDEL EUROPA

Välkommen till lunchseminarium med Svenskt Näringsliv och Mellansvenska Handelskammaren. Världens största ekonomi är varken Kina eller USA, utan EUs inre marknad. 20 år efter startskottet för den europeiska inre marknaden är den också världens största integrerade marknad. Det blir ännu viktigare för oss i Europa att tro på företagsamma människor och på konkurrenskraftiga företag – att ta bort allt som hindrar fler jobb och därmed ökad välfärd. Det gäller både att vidareutveckla den inre marknaden – EUs viktigaste framgång – och att bli mer öppna mot omvärlden. Bara så kan vi ta vara på de stora möjligheter som globaliseringen erbjuder.

TID: Fredag 9 maj kl 11-13

PLATS: Elite Grand Hotel, Kyrkogatan 28, Gävle

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:
ann-cathrine.engberg@svensknaringsliv.se

TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN

SUSTAINABLE DAYS FEATURING GERMANY

Konferensen fokuserar på grönt byggande och hållbar stadsplanering och arrangeras i samarbete med tysk-svenska Handelskammaren.

PROGRAM

Varje dag har ett huvudtema, med bland annat:

1 APRIL: Hållbar stadsplanering för ett sundare samhälle

- Uli Hellweg, vd för Internationale Bauausstellung i Hamburg:

Att bygga staden på nytt - stadsdelen Wilhelmsburg i Hamburg som exempel

- Wolfgang Feist, grundare av Passivhaus Institut i Darmstadt: Energi och ekologi

2 APRIL: Fastighetsutveckling och hållbar finansiering
- Cord Soehlke, Tübingens kommun och Staffan Schartner, Föreningen Byggemaskaper: Stadsbyggnad med privata byggemaskaper - Tübingens strategi av stadsutvecklingen

3 APRIL: Arkitektur och Forskning: framtidens stadsbyggnad och byggande

- Gerhard Hausladen, tysk arkitekt och vinnare av årets bayerska arkitekturpris:

Integrerad planering och byggande – var står vi?

- Achim Menges, professor vid Universitat Stuttgart, Institute for Computational Design:

Förbättra materialprestandan genom konstruktionsberäkning och digital framställning

4 APRIL: Grönt boende: framtidens byggmaterial
- Representant från Fraunhofer-Institut förbyggnadsfysik i Stuttgart:

Att bygga framtiden med hightech – samlad kunskap för innovativa lösningar

TID: 1-4 april 2014

PLATS: Stockholmmässan

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA: www.nordbygg.se eller alrun.griepenkerl@handelskammer.se

ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

TRADE FINANCE

TID: 3 april

PLATS: Linköping

HANDELSKAMMARENS ÅRSMÖTE

TID: 9 april

PLATS: Eskilstuna

AFFÄRSJURIDIK

TID: 16 maj

PLATS: Eskilstuna

SEMINARIUM - MER AFFÄRER MED POLEN

TID: 20, 21 maj

PLATS: Eskilstuna och Nyköping (20/5), Linköping (21/5)

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:

magnus.lindahl@east.cci.se

NORRBOTTENS HANDELSKAMMARE

ARCTIC AIRLINK

Behovet av kontakter mellan norra Norge, norra Finland och norra Sverige har ökat under senare år. Den kraftiga investeringsboom vi ser i dag inom den traditionella basnäringen såväl som inom de kreativa näringarna skapar ett behov av enkla, snabba transporter i öst-västlig riktning. Norrbottens Handelskammare har fått i uppdrag att, tillsammans med intressenter från respektive länder, etablera flyglinjen "Arctic AirlinK" mellan Oulu-Luleå-Tromsø. I detta arbete genomförs specialchartrade flighter till olika evenemang.



21-23 MAJ – ICT & Industri-mässan i Oulu, Arctic AirlinK flyger till Uleåborg. Eventet syftar till att föra samman företag och FoU kring ICT och basindustri från respektive region.

FÖR EXAKTA TIDER, PLATS OCH MER INFORMATION KONTAKTA:

nina@norrbottenshandelskammare.se

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

EXPORTNÄTVERK

Handelskammaren besvarar dagligen frågor som företag med internationell verksamhet stöter på i sitt arbete. I många fall är frågeställningen och problemen snarlika oavsett företag och bransch. För att underlätta för dig som arbetar med import-, export- och skeppningsfrågor startar vi nu ett exportnätverk i Västerås. Det är ett utmärkt sätt att hålla sig uppdaterad och bättra på sina kunskaper. Exportnätverket syftar till att ge erfarenhetsutbyte, inspiration till nya idéer, ökad kompetens, information om framtida förändringar, ett bredare nätverk. Nätverket träffas 3-5 gånger per år och vid varje mötestillfälle fokuserar vi kring ett tema. Föredragshållare bjuds in utifrån tema och vilka ämnen som är aktuella. Mötena kommer att hållas i Västerås.

FÖR TIDER, PLATS OCH MER INFORMATION

KONTAKTA: viveka@handelskammarenmalardalen.se

VÄSTERBOTTENS HANDELSKAMMARE

EXPORTER'S CLUB

För er som kan är intresserade av internationella marknadsfrågor, försäljning och inköp. Vår förhoppning och tanke är att både ni som arbetat länge på en internationell marknad och ni som är nya kan träffas och diskutera olika marknadsfrågor och utbyta erfarenheter från verkligheten.

FÖR TIDER, PLATS OCH MED INFORMATION

KONTAKTA: emma.arvidsson@ac.cci.se

UTBILDNING OM URSPRUNGREGLER I SKELLEFTEÅ

TID: 20 maj

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:

emma.arvidsson@ac.cci.se

OFFERT-ORDER-AVTAL

Utbildning där vi bland annat går igenom Orgalime S 2012 och NL09.

TID: 27 maj

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:

emma.arvidsson@ac.cci.se

SEMINARIUM OM E-HANDEL

TID: 10 maj

PLATS: Umeå

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:

jan.bergmark@ac.cci.se



Delar du vår passion för papper?

Mycket har förändrats sedan Holmen Paper startade för 400 år sedan. Hantverk har blivit high-tech, men en sak består: vår passion för papper. Det är den som driver oss att ständigt utveckla och anpassa våra produkter efter kundernas olika behov och omvärldens allt snabbare förändringar. Det är passionen för papper som gjort oss till en av Europas ledande tillverkare av tryckpapper.

People committed to paper

www.holmen.com

HOLMEN