

GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 1 2015

**ARCTIC AIRLINK
KNYTER SAMMAN
NORDLIGASTE NORDEN**

**OSLO CHAMBER OF COMMERCE
NORGE ANNORLUNDA LANDET**

**TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN
SÅ LYCKAS DU MED
UTSTATIONERINGEN
TILL TYSKLAND**

**KRÖNIKA AV MAUD OLOFSSON
KVINNORS FÖRETAGANDE
GER TILLVÄXT**

**SERBIAN SWEDISH
BUSINESS FORUM**



**VALUTAPROGNOS
FRÅN SEB**

KVINNORS FÖRETAGANDE

hotel malmköping

Välkommen till Hotel Malmköping en modern hotell- och konferensanläggning naturskönt belägen i hjärtat av Sörmland

Hotellanläggning är centralt beläget i Södermanland, 40 km från Katrineholm och Strängnäs, 30 km från Eskilstuna och 55 km från Nyköping.

Hotellet är helrenoverat under 2000- talet och har 45 rum med sammanlagt 70 bäddar.

Till våra konferensgäster har vi lokaler för 10 – 110 deltagare. Alla konferenslokaler är ljusa och luftiga och belägna i markplan. De är utrustade med modern teknik och den stora lokalen har även hörslinga. Alla konferenslokaler är tillgängliga för rullstolsbundna.

Våra restaurangmatsalar rymmer 110 personer och serverar god lokalproducerad mat.

Välkomna!

Furugatan / 642 60 Malmköping / 0157-245 80 / www.hotellmalmkoping.se



HAR DU INTRESSANTA EXPORTTIPS?

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

GLOBAL
UTSIKT



14

+ OMSLAGSBILD: SHUTTERSTOCK



22



26



30

#1

INNEHÅLL

4 Ledare

6 Kvinnors företagande

– råd och stöd kompletterar vilja och kompetens

10 Bra ledarskap bäddar för fler ledande kvinnor

12 Nordic Sport AB

– tar varje sportslig chans

14 IWEK

– främjar svenskt internationellt kvinnligt företagande

18 Krönika av Maud Olofsson

– kvinnors företagande ger tillväxt

20 Erasmus for young Entrepreneurs

– utbytesprogram hos Norrbottens handelskammare

22 Arctic Airlink knyter samman nordligaste Norden

24 Oslo Chamber of Commerce

– Norge annorlunda landet

26 Tysk-Svenska Handelskammaren

– så lyckas du med utstationeringen till Tyskland

28 Valutaprognos från SEB

30 Serbian Swedish Business Forum

32 Samverkan ska ge mer export från Västmanland

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),

Anette Holm (Mälardalen, www.handelskammarenmalardalen.se), Didi Swege Harrison (Texttanken)

Grafisk form: Patric Carlsson (Texttanken) **Annonser:** Tel 021-448 01 00 · info@texttanken.se **Tryck:** Ätta.45

Upplaga: 3 400 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.

Styrelsen är företagets viktigaste resurs



"OM DITT FÖRETAG HAR KUNDER I KINA, BÖR DU KANSKE HA EN KINES I STYRELSEN?"

Styrelsen utgör företagets viktigaste resurs. Det är styrelsen som ska styra företaget mot framtiden, fatta de avgörande strategiska besluten och ständigt säkra bolagets fortsatta välgång och framgång.

Oavsett om ägaren/ägarna till ett företag är privat, kommunal eller offentlig, är det styrelsen som har ansvaret för bolagets väl och ve. Styrelsen är, under tiden mellan bolagsstämmorna (ordinarie eller extra), högsta verkställande organ i ett aktiebolag. Bolagsstämman, som representerar ägarna, utser styrelsen.

Det spelar därför en avgörande roll vem som faktiskt sitter på de olika styrelseplatserna. Sammansättningen i styrelsen ska vara väl avvägd för den verksamhet de är satta att leda. Om ditt företag har kunder i Kina, bör du kanske ha en kines i styrelsen? Sammansättningen bör även ta hänsyn till mångfald avseende kön och ålder. Alla i styrelsen måste veta vad styrelseuppdraget innebär och vilket ansvar och befogenheter detta medför. Samtliga ledamöter måste även varje år vara föremål för omprövning när verksamheten och världen ändras. Vilka kompetenser behövs det kommande året? Hänger styrelsen med i de omvälvande förändringar som sker i omvärlden med avseende på digitala medier och globalisering? Att bevaka sitt företags varumärke i de digitala kanalerna blir allt viktigare i takt med att information sprids med ljusets hastighet.

Om styrelsen har rätt kollektiv kompetens kommer företaget styras i rätt riktning och då kan styrelsen agera proaktivt framför att bara reagera. Styrelsen säkerställer att fattade beslut blir genomförda och att företagsledningen har nödvändig kompetens att genomföra fattade beslut. Styrelsen är ansvarig för att anställa eller avskeda bolagets VD och har i vissa fall även ett personligt betalningsansvar för företagets skulder om man inte skött sina uppgifter.

Det omvända gäller naturligtvis också – en styrelse utan rätt kompetens kan på kort tid rasera hela bolaget genom att fatta felaktiga beslut.

Felaktiga styrelsebeslut uppmärksammas ofta externt och den styrelse som fattat beslut som skadat bolaget hängs ut eller förklaras inkompetenta. Inget fel i det, ett avskräckande exempel kan vara nog så lärorikt. Men en rätt sammansatt styrelse, som alltid fattar rätt beslut uppmärksammas sällan externt! Istället för att fokusera på de felaktiga besluten, borde vi istället rikta uppmärksamheten på de 99 procent av besluten som är rätt och ge de styrelserna uppmärksamheten. Det är trots allt både enklare och roligare att lära av de bra exemplen, än de dåliga.

Johanna Palmér, VD för Östsvenska Handelskammaren

NYHET!

Dagliga avgångar till Köpenhamn

Start 25 oktober

Från 179 kr (enkel resa)



STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT

Connecting Your World

IDAG HJÄLPER VI YTTERLIGARE 100 FÖRETAG ATT VÄXA!

Varje dag får 100 svenska företag rådgivning, lån eller riskkapital från Almi. Innan året är slut har över 24 000 företag tagit del av Almis tjänster. Den gemensamma nämnaren är att de alla vill öka sin konkurrenskraft, utvecklas och växa.

Det blir ett bra bidrag till Sveriges tillväxt. Ska ditt företag också växa? På Almi kan vi det här med företagande och tillväxt. Vi är en partner med bredd som erbjuder rådgivning, lån och riskkapital.

Oavsett vilken satsning du står inför, till exempel en internationell lansering, att utveckla en ny produkt, en marknadssatsning, köp eller start av företag bör du kontakta Almi. Vi finns över hela landet, nära dig.

Ring och boka ett möte på 0771-55 85 00.

Välkommen!

www.almi.se/malardalen

ALMI
FÖRETAGSPARTNER

” *Det handlar om att få kvinnor att våga satsa på den europeiska marknaden. Vi arrangerar bland annat riktade informationsträffar, där vi talar om vad det innebär att komma ut internationellt.*

Carina de la Tajada Lahall, Enterprise Europe Network på Almi Mälardalen.



KVINNORS FÖRETAGANDE

– RÅD OCH STÖD KOMPLETTERAR VILJA OCH KOMPETENS

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: SHUTTERSTOCK



Ungefär en fjärdedel av de svenska företagen drivs i dag av kvinnor. Runt om i landet sitter rådgivare och organisationer och arbetar för att andelen ska öka.

– Jag önskar att fler kvinnor driver företag. Många har en kompetens som vi i dag inte nyttjar, säger Marie Cidlund, exportrådgivare i Västmanland för Business Sweden.

Marie Cidlund vill egentligen inte prata om kvinnors företagande som om det vore något annorlunda, som skiljer sig från det "normala". Samtidigt är hon medveten om att det finns förhållanden som gör det svårare för kvinnor att ta sig fram i företagarevärlden. Som exempel nämner hon att svenska exportföretag präglas av en industristruktur och brukskultur – områden som traditionellt har dominerats av män.

– Det stämmer att kvinnor generellt driver mindre tjänsteföretag, men de är ofta innovativa och växer med egna medel. Ett annat problem är hur media framställer kvinnor som företagare och ledare. Vi är inte alltid så jämställda som vi tror i Sverige. Det finns länder som har betydligt fler kvinnor i ledande positioner. Där har vi en bit kvar.

Personlighet viktigare än kön

I sitt arbete för Business Sweden har Marie kontakt med ett hundratal små och medelstora företag. Cirka 25 procent av dessa drivs av kvinnor. Business Sweden har inga riktade insatser speciellt mot kvinnor och inte heller några pengar att dela ut. Stöd ges istället i form av rådgivning, coaching och utbildning. Marie berättar att det handlar om att hjälpa företag att hitta sin marknad eller ny distributör, eller att göra marknadsundersökningar. Dessutom anordnar man seminarier och samarbetar nära andra företagsstödande organisationer.

– Det är företagaren som äger frågan och som söker hjälp. Vi försöker tala om att vi finns och att vi gärna hjälper företag som vill växa. Men de råd vi ger är oberoende av kön eller bransch. Det handlar alltid om att man ska vara väl förberedd och läsa på vad som gäller i branschen och på marknaden. Den som kommer från Sverige kommer alltid att stöta på kulturella skillnader, så det gäller att vara lyhörd och smidig. I vissa länder kan kvinnor kanske möta större motstånd. Men i slutändan spelar annat än kön större roll, som hur man är som person och säljare.

Våga satsa på Europa

Enterprise Europe Network är ett europeiskt nätverk som finns i cirka sextio länder. På uppdrag av EU-kommissionen stöttar nätverket små och medelstora företag att lyckas med affärer utomlands. Information, rådgivning och förmedling av affärskontakter utgör hörnstenarna. Vissa projekt går specifikt ut på att stötta kvinnors företag och att öka sysselsättningen i dessa.

– Det handlar om att få kvinnor att våga satsa på den europeiska marknaden. Vi arrangerar bland annat riktade informationsträffar, där vi talar om vad det innebär att komma ut internationellt. Därefter erbjuder vi även individuell rådgivning och hjälper kvinnor att träffa samarbetspartners i andra länder. Mycket av detta arbete sker tillsammans med våra kollegor i andra delar av Europa, berättar Carina de la Tajada Lahall, affärsrådgivare på Enterprise Europe Network på Almi Mälardalen.



Carina de la Tajada Lahall, affärsrådgivare på Enterprise Europe Network på Almi Mälardalen.



Lokala förebilder behövs

Endast två procent av de svenska småföretag som drivs av kvinnor arbetar internationellt. Det är ett tydligt tecken på att det behövs fler projekt riktade mot kvinnor, för att få dem att våga prova på en utlands-satsning. Inte minst behöver kvinnors nätverk stärkas, menar Carina.

– Genom nätverk kan kvinnor träffas och utbyta erfarenheter och idéer i ett slags informellt mentorskap. När kvinnorna ser att de inte är ensamma och känner sig tryggare så blir det lättare att ta nästa steg. Dessutom behöver kvinnor ha andra kvinnor som lokala förebilder. Vi har märkt att ju mer som görs lokalt, desto fler kvinnor startar företag. Ett tips är att följa med på något av våra evenemang och prova på att arbeta med någon från ett annat land. Då kommer många märka att det är roligt och utvecklande med internationalisering. Det gäller att våga testa nya marknader.

Kvinnor tar mindre risker

På lokal och nationell nivå ger Almi Företagspartner stöd och hjälp till företagare. Här erbjuds också rådgivning och coachning, men till skillnad från de två andra organisationerna går det även att få ekonomiskt stöd i form av bidrag eller lån. Bland annat finns det möjlighet att få mikrolån på upp till 200 000 kronor. Det är något som passar många företagande kvinnor, enligt Maria Bergström, affärsrådgivare på Almi Företagspartner i Mälardalen.

– När ett företag startar och växer är det samma frågor och utmaningar för kvinnor och män. Men kvinnor är kanske inte lika riskbenägna och startar inte företag som kräver stora investeringar. Kvinnor har kompetensen, men har svårare att kapitalisera på sina idéer och hittar inte alltid pengar till sitt företag.

Program ökade företagandet

2007 startade programmet Främja kvinnors företagande, som finansierades av regeringen och Tillväxtverket. Syftet var att stödja kvinnor

som vill starta och utveckla företag. Inom ramen för programmet anordnade Almi i samverkan med Winnet Västmanland olika aktiviteter för kvinnor, bland annat starta eget-kurser och kunskapsseminarier om ekonomi och marknadsföring. Dessutom delades pengar ut i form av kompetenscheckar för dem som behövde höja sina kunskaper och tjänstcheckar för dem som var i behov av konsulttjänster. Projektet avslutades vid årsskiftet och ska utvärderas i år. Några positiva effekter har dock redan märkts.

– Det har bland annat lett till ökade kontaktytor och större nätverk för kvinnor. Dessutom har vår företagsrådgivning gentemot kvinnor ökat markant. Vi märker att programmet har gjort nytta och har varit en bra investering. Det har fått många kvinnor att göra slag i saken och starta företag. Nu hoppas vi att det kommer nya möjligheter och fler riktade insatser, säger Maria.

Framtiden ser ljus ut

Maria Bergström ser överlag positivt på framtiden för kvinnors företagande. Hon menar att det tidigare inte var lika självklart för kvinnor att starta företag. Nu är det framför allt många unga kvinnor som vill starta, mycket tack vare Ung Företagsamhet (UF). Kvinnor finns i dag i alla branscher, även om det är fler i vissa.

– Ju fler kvinnor som driver företag i alla branscher, desto mer naturligt kommer det att ses. När det gäller själva företagandet handlar det för kvinnor liksom för män om att ha en idé, göra en affärsplan och presentera den på rätt sätt, menar Maria och får medhåll av Marie Gidlund.

– Sverige behöver exportföretag som växer, fler småföretag och fler entreprenörer. Det gäller bara att alla är vidsynta och tar till sig av kvinnornas idéer. Alla ska mötas utifrån sin vilja, kunskap och förmåga – inte kön. Många duktiga unga entreprenörer i dag är tjejer. Jag tror vi kommer att få se betydligt fler kvinnor som företagsägare och -ledare. □



FOTO: BILDN

Maria Bergström, affärsrådgivare på Almi Företagspartner i Mälardalen.

FAKTA OM KVINNORS FÖRETAGANDE

- 23 procent av Sveriges alla företag drivs av kvinnor.
- 32 procent av alla nya företag startas av kvinnor.
- Drygt nittio procent av företagen finns inom tjänstesektorn.
- Inom branscherna Kultur, nöje, fritid & annan service och Vård & omsorg drivs fler företag av kvinnor än av män.
- Andelen företag som drivs av kvinnor är störst i Norrbottens, Stockholms och Södermanlands län.
- Kvinnor som driver företag är yngre och mer välutbildade än män som driver företag.
- Fyra av tio företag anser sig vara innovativa.
- Företag som drivs av kvinnor har en något lägre grad av internationalisering och samverkan jämfört med män.
- Mer än två tredjedelar av de företag som drivs av kvinnor vill växa.

Källa: "Kvinnors och mäns företagande. Företagens villkor och verklighet", Tillväxtverket (2012).



Din genväg till Europa och världen

Res smidigt och prisvärt med SAS och KLM från Linköping City Airport. Med upp till fem dagliga avgångar via Köpenhamn eller Amsterdam når du tusentals destinationer världen över.

UTMÄRKTA FÖRBINDELSER TILL LONDON OCH NORGE

Res med SAS morgonflight från Linköping, efter ett snabbt byte på Kastrup, når du London kl 08.45 och Oslo, Bergen eller Stavanger före 09.30.

ÅRETS NYHETER MED KLM

Under våren börjar KLM flyga från Amsterdam till Edmonton, Bogota, Cali, Belfast, Krakow och Montpellier. Testa en ny destination!



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

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

BRA LEDARSKAP BÄDDAR FÖR FLER LEDANDE KVINNOR

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: MALTE DAVIDSSON

Fler män än kvinnor i ledande positioner skapar obalans i näringslivet. Medvetenheten om detta ökar, men förändringarna går långsamt. För att få fler kvinnor i toppen krävs det bra chefer, flexibilitet i arbetslivet och ett samhälle i takt med tiden.

Andelen kvinnor i svenska företags ledningsgrupper låg 2013 på 27 procent, vilket är en ökning från 24 procent året innan. Siffrorna visar att det visserligen går åt mer jämställda förhållanden, men kanske inte så fort som många önskar. Lena Gustafsson är legitimerad KBT-terapeut och relationsexpert och har bland annat startat företagen Styrelsebalans och Good Relations. Efter att i tjugo år ha hjälpt företag till framgångsrikt ledarskap, ser hon två huvudsakliga orsaker till den rådande obalansen.

– Makten i näringslivet innehas till stor del av män och rekrytering görs där man är van och känner igen sig. Det gäller såväl män som kvinnor. Män har även jobbat heltid i större utsträckning, medan kvinnor gått ned på deltid och tagit huvudansvaret för familj, barn och hem. Det finns alltså en skillnad i livs- och arbetsvillkor.

Lena Gustafsson, KBT-terapeut och relationsexpert som bland annat har startat företagen Styrelsebalans och Good Relations.



Det går dock att skönja en förändring. Kvinnor har generellt högre betyg än män, de studerar i större utsträckning på högskolan och tar oftare ut examen. Tillsammans skapar detta en bra grund för kvinnor som vill klättra mot toppen. Men det räcker inte med detta. Det måste dessutom finnas ett delat ansvar för familjen och arbetsgivarna måste göra sitt till.

– Jag brukar säga att man ska välja rätt chef. I början av karriären är det helt avgörande, eftersom det är chefen som väljer en kvinna eller man och är den som öppnar dörrar och lyfter dig i karriären. Arbetssökande bör göra sin research, ta referenser på chefen och bolaget, läsa vad som skrivs i tidningar och på sociala medier, titta på deras värdegrund och våga ställa frågor vid en intervju. Utifrån det ska man fråga sig om det är en arbetsgivare man vill arbeta för, menar Lena.

Men cheferna har också ett ansvar att vara bra chefer. Lena anser att gott ledarskap handlar om att involvera många och att använda sig av hela ledningsgruppen innan beslut fattas. Som chef måste man känna

” *Det pågår ett paradigmskifte. Ny teknik leder till ett flexiblere liv, där vi är uppkopplade och kan arbeta hemma i större utsträckning. Vi säljer inte timmar, vi säljer vår tankekapacitet. Vi borde gå mot en friare syn, där det viktiga inte är arbetstid utan vad vi producerar.*

Lena Gustafsson

åt vilket håll vinden blåser och hur omvärlden förändras. Enligt Lena har samhället inte riktigt hängt med där.

– Det pågår ett paradigmskifte. Ny teknik leder till ett flexiblere liv, där vi är uppkopplade och kan arbeta hemma i större utsträckning. Vi säljer inte timmar, vi säljer vår tankekapacitet. Vi borde gå mot en friare syn, där det viktiga inte är arbetstid utan vad vi producerar. Med ökade möjligheter att kombinera karriär och familjeliv kan fler kvinnor och män växeldra. Dualkarriärfamiljerna är här för att stanna!

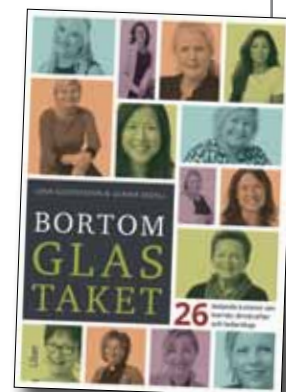
Att ha stora nätverk med människor i olika branscher är också viktigt. Kvinnor använder sina nätverk som bollplank för problemlösning, inspiration och nya karriärvägar. Det kan också vara bra att ta hjälp av en mentor och att utveckla sin självkännet. För kvinnor som känner att de inte kommer längre hos sin arbetsgivare finns det bara en utväg – att gå vidare.

– Har man inte chefens stöd är det bättre att lämna, det blir inte bättre. Det gäller att se över sin egen karriär, äga sin egen kunskap och att tro på det man gör. Även om det finns mycket kvar att göra, så går vi en bra tid till mötes. Allas kompetens behövs för ett attraktivt arbetsliv. Bättre balans mellan män och kvinnor gör Sverige till ett mer konkurrenskraftigt land och ger bättre affärer för svenska företag, avrundar Lena. □

NY BOK OM KVINNOR OCH LEDARSKAP

Lena Gustafsson har tillsammans med ledarskaps- och organisationskonsulten Ulrika Sedell skrivit boken "Bortom glastaket". I boken berättar 26 kvinnor om sin väg till toppen, vad som driver dem och deras syn på ledarskap. "Bortom glastaket" är en annorlunda bok om karriär och ledarskap som ger nya perspektiv. Intervjuporträtten varvas med resonemang och tips kring karriär och ledarskap. En inspirerande bok, för kvinnor och män, som vill leda till framgång.

Bland de kvinnor som intervjuas finns Elisabeth Massi Fritz, Kristina Axén-Olin, Ulrica Messing, Ebba Lindsö, Birgitta Reinfeldt och Eva Hamilton.



Boken släpptes i bokhandlarna den 5 mars.



EMMA LUNDKVIST TAR VARJE SPORTSLIG CHANS

TEXT: STINA ELG · FOTO: NORDIC SPORT AB

Som vd för Nordic Sport AB möter hon människor från alla delar av världen. Emma Lundkvist har spjutspetskompetens i ordets rätta bemärkelse.

Emma Lundkvist började sin yrkesbana vid Nordic Sport direkt efter gymnasiet. 27 år senare, i februari 2013 tillträdde hon som vd för företaget, med ansvar för 16 anställda.

– Jag började som receptionist, gick vidare via sekreterare och säljobb, både inrikes och utrikes och blev försäljningschef. 2010 startade jag en egen konsultfirma och hjälpte mindre företag med export. Sedan blev jag tillbakalockad till Nordic Sport, blev erbjuden vd-jobbet och det var en utmaning jag inte kunde tacka nej till, säger Emma.

Nordic Sport är en av världens mest aktade leverantörer av friidrottsutrustning. På den svenska marknaden säljs även hockey och fotbollsutrustning. Allt startade med skid- och stavtillverkning. Svenska kvalitetskidor i trä. När konkurrenterna började tillverka plastskidor gick försäljningen trögare. Räddningen kom oväntat när stålkoncernen

Sandvik skulle lägga ner sin sportavdelning där de tillverkade spjut. Så började friidrottsbanan för Nordic Sport.

– Det är få hörn i världen vi inte har levererat till. Till EM i Zürich var vi National Supplier. Vi hade levererat varenda pryl på inneplan i Zürich, allt som används på en friidrottstävling. Alldeles nyss har vi sänt utrustning till ett stadion på Papua nya Guinea, de ska ha Pacific Games där, avslöjar Emma.

Vågade investera

Emma Lundkvist växte upp i Byske norr om Skellefteå. Här vid Botenviken var vintrarna snösäkra, medan somrarna erbjöd havsbad vid sandstränderna. En perfekt miljö för uteliv året om. Emma har alltid varit intresserad av idrott i alla former, motionerat flitigt och sett allt hon kunnat på elitnivå. Tävlingar, utmaningar lockar henne även i yrkeslivet. Som när Nordic Sport startade sin tillverkning av kolfiberspjut.

– Vi investerade närmare en miljon kronor i en robot. En jättestor investering för oss. I regelboken stod det att spjut bara fick vara tillverkade i en del. Kolfiberspjut tillverkas i flera delar och en konkurrent anmärkte på det, berättar Emma.

” *Det viktigaste jag brukar råda människor som ska ut i världen är att vara ödmjuk, pejla läget och inte bara köra sitt eget race rakt av. Ibland kan det bli en kulturkrock när jag inte vill spilla allt för mycket tid på kallprat. Jag vill gå direkt på affärerna.*

Emma Lundkvist, vd Nordic Sport AB

Tack vare en god kontakt på Internationella friidrottsförbundet fick problemet en lösning. Han ordnade så att hela den internationella konferensen hölls i Skellefteå. Nordic Sport bjöd deltagarna på en bussresa upp till Arvidsjaur där företaget tillverkade spjuten och visade exakt hur det gick till.

– Den befarade regeländringen att förbjuda kolfiberspjut ströks och idag är vi den enda fabriken i världen som tillverkar spjut helt i kolfiber och det är världens bästa spjut. I senaste VM i Moskva använde 97 procent av alla manliga seniorkastare våra spjut. Även Sofi Flink använder våra spjut, säger Emma.

Nyttan av nätverk

Emma Lundkvist tycker inte att hon har någon nackdel av att vara kvinnlig företagsledare, i vissa fall är det snarare en fördel.

– Jag har hängt med så länge i branschen. Alla är vana att prata med mig, oavsett om de är från Saudiarabien eller andra länder. Det viktigaste jag brukar råda människor som ska ut i världen är att vara ödmjuk, pejla läget och inte bara köra sitt eget race rakt av. Ibland kan det bli en kulturkrock när jag inte vill spilla allt för mycket tid på kallprat. Jag vill gå direkt på affärerna, säger Emma ärligt.

Som företagare kan det vara bra att ingå i något nätverk. Emma har länge varit medlem i Västerbottens Handelskammare och uppskattar



Emma Lundkvist har gått den långa vägen. Under året i företaget hann hon samla erfarenhet som receptionist, sekreterare och in- och utrikes säljare innan hon blev erbjuden jobbet som vd för Nordic Sports. Att prova på livet som egen företagare har hon också hunnit med.

aktiviteter som Exportring där företagare i Skellefteå har samarbetat kring gemensamma frågor. Hon nämner att även branschen som sådan är ett stort nätverk eftersom det finns friidrottsförbund i alla delar av världen. Exportfrågor är inget märkvärdigt, tycker hon:

– Om folk vill handla saker, eller tjänster av dig i grannbyn kan du vara rätt övertygad om att det finns människor utanför Sveriges gränser som också vill handla. Det är inte svårare att exportera än att sälja på hemmaplan. Det finns organisationer i Sverige som är experter på att hjälpa till, en hel uppsjö som man kan få hyfsat gratis hjälp ifrån. Ta hjälp av dem. Det finns många kostnadsfria kurser. Sedan finns det alltid nätverk i ens egen stad, ta kontakt med andra företagare, är hennes tips.

Att välja ett yrke som företagsledare är inte heller något hinder som värt att rygga för, anser Emma Lundkvist. Till den kvinna som vill starta eget, eller leda en verksamhet har hon ett tydligt råd:

– Det är bara att tuta och köra. Det är inte så svårt som man kan tro. Helt oavsett av vad jag har för position om tio år finns det ingenting jag ångrar. Vare sig att jag valde att starta eget företag, eller att jag tackade ja till vd-posten. Man ångrar bara det man inte gör, avslutar Emma Lundkvist. □

IWEC

FRÄMJAR SVENSKT INTERNATIONELLT KVINNligt FÖRETAGANDE

TEXT: CHARLOTTE KALIN, STINA ELG · FOTO: CHAMBER TRADE SWEDEN



Sverige var den 16-18 november för första gången värd för International Women's Entrepreneurial Challenge. Ett trettio-tal framgångsrika internationella affärskvinnor kom då till Stockholm från hela världen och från en rad olika branscher för att motta sina IWEC priser. IWEC är ett internationellt nätverk för affärskvinnor som äger sina företag som syftar till att stärka företagens internationella affärer. Målet är att utveckla ett globalt affärsnätverk som ska sporra redan internationellt framgångsrika, men fortfarande små företag som drivs av kvinnor att expandera och växa. IWEC grundades av ett antal handelskamrar, bland annat Manhattan, Barcelona och Cape Chamber of Commerce.

Det är en betydelsefull grupp som samlas varje år då IWEC pristagarna tillsammans omsätter mer än fyra miljarder dollar och har över 17 000 anställda.

IWEC pristagarna är alla framgångsrika internationella företagare utvalda att representera sitt land på denna årliga internationella handelskammarkonferens.

IWEC-konferensen 2014, som arrangerades av Chamber Trade Sweden, var den åttonde i ordningen och hölls den 17-18 november på Berns Salonger i Stockholm. Dit reste 33 företagare och IWEC pristagare från hela världen för att motta sina utmärkelser, samtidigt som de gavs möjlighet att presentera sina företag, utbyta erfarenheter och knyta nya affärskontakter. Här möttes även IWEC-alumner, arrangörspartners och sponsorer. Tidigare konferenser har arrangerats i bl.a. Peru, Spanien, Sydafrika, USA och Indien.

I samband med konferensen bjöd Chamber Trade på ett seminarium på temat "Ensuring the Health of Your Business in a Global Competitive Market" om handeln och världsekonomin, entreprenörskap, hållbarhet, mångfald, trender inom legala och finansiella tjänster, ledarskap och personlig hälsa.

CTS bjöd i samband med konferensen också in svenska aktörer och företag att delta i konferensen och nätverka med IWEC företagarna.

Konferensen bjöd på mottagning i Stadshuset, och den amerikanska ambassaden. Höjdpunkten var den avslutande prisutdelningen och galamiddagen på Grand Hôtel.

Bland 2014 års pristagare fanns tre svenska företag: House of Dagmar, Polarbröd och Swedish Hasbeens. Läs mer om deras företagande och se filmer om våra svenska IWEC pristagare på: <http://chambertradesweden.se/news/videos/>



IWEC-konferensen 2014 arrangerades av Chamber Trade Sweden och var den åttonde i ordningen. Konferens med medverkande från hela världen hölls den 17-18 november på Berns Salonger i Stockholm och avslutades med prisutdelning och galamiddag på Grand Hôtel.

KARIN SÖDERLIND, HOUSE OF DAGMAR

När IWEC kontaktade Karin Söderlind för att berätta om nomineringen kände hon inte till nätverket.

– Det fanns en massa kriterier man måste uppfylla och jag har förstått att de har letat och funnit oss. Det är väldigt roligt att uppmärksammas, det är inte många kvinnliga företagsledare som dessutom har grundat sitt företag.

”DET ÄR VÄLDIGT ROLIGT ATT UPPMÄRKSAMMAS, DET ÄR INTE MÅNGA KVINNLIGA FÖRETAGSLEDARE SOM DESSUTOM HAR GRUNDAT SITT FÖRETAG.”

House of Dagmar grundades 2005 av systrarna Karin Söderlind, Kristina Tjäder och Sofia Wallenstam, alla med bakgrund inom svensk och internationell modeindustri. Karin hade arbetat med PR och marknadsföring, Kristina med design och Sofia med försäljning.

– Vi ville göra något tillsammans, för att vi tycker det är kul. Jag är utbildad marknadsekonom, men hamnade av en slump på H&M





Bland 2014 års pristagare fanns tre svenska företag representerade. Ovan från vänster är Karin Söderlind från House of Dagmar, i mitten är Karin Bodin från Polarbröd tillsammans med Ruth A. Davis, initiativtagare till Iwec, och Joan Rosás Xicota, CaixaBank, och till höger är Emy Blixt från Swedish Hasbeens.

inköp. Tina är designer och har länge velat ha ett eget märke, även hon var anställd på H&M, berättar Karin.

I mitten av 2004 kände systrarna att tiden var rätt, ett år senare lanserades den första kollektionen. Namnet House of Dagmar inspirerades av farmor Dagmar som hade arbetat som sömmerska.

– De första åren hade vi andra jobb bredvid. Tina frilansande, jag drev en pr-byrå och Sofia studerade i Borås. De hade långa praktikperioder, och det passade precis för då kunde hon jobba hos oss, säger Karin.

House of Dagmar har hämtat formspråk från Art Deco och dess linjära och matematiska drag, men anpassat kollektionerna efter den moderna kvinnan, med den stil och de snitt som passar idag.

– Många kvinnor tror att företagande är så himla komplicerat. Kanske har kvinnor lite sämre självförtroende än män och tror att de inte kan, men jag kan känna att jag har en enorm helhetssyn i jobbet och även sinne för detaljer, säger Karin.

Hon fick ett gott intryck av IWEC-dagarna i Stockholm.

– Jag blev imponerad av alla starka, coola, duktiga kvinnor från hela världen. Många hade trotsat barriärer.

Till sist vill Karin ge ett råd till andra kvinnor som vill starta företag:

– Var orädd, tro på dig själv. Istället för att tänka från ett kvinnligt perspektiv, tänk utifrån ett affärsperspektiv och prata med likasinnade företag. Jag har nästan aldrig stött på ett problem när jag måste tala med en kvinna. Det handlar mer om vilken erfarenhet folk har. Vänd dig till likasinnade människor och bolla dina idéer med dem, sammanfattar Karin Söderlind.

KARIN BODIN, POLARBRÖD

Karin Bodin kommer från Älvsbyn i Norrbotten. Hennes morfars farfar var den förste bagaren i familjen, bagarmästare i byn, så Karin är den femte generationen.

– Idag är det jag och min syster Anna Borgeryd som driver Polarbröd och är huvudägare av Polarbröd. Det är ett äkta familjeföretag, lovar Karin.

Polarbröd arbetar målmedvetet med uthållig försörjning. Det är en mänsklig skyldighet, tycker Karin Bodin:

– Vår familj har bakat bröd i 136 år – hur ska vi göra för att verka lika länge till? Vi för dialoger med leverantörer, kunder och konsumenter. Vi har en effektiv och miljösmart produktion, nu vill vi se till att råvarorna och transporterna är bra. Vi är självförsörjande på energi, via egna vindkraftverk. 2013 fick vi priset Guldnappen från Unionen, som Sveriges mest föräldravänliga arbetsplats, för att vi gör det möjligt att kombinera familjeliv med yrkesliv, berättar Karin Bodin.

Karin kom i kontakt med IWEC hösten 2013 och under Almedalsveckan året därpå bad de henne att söka till nätverket. Karin är glad att hon blev uttagen till IWEC-konferensen, men tycker att ordet nominering inte riktigt berättar vad det handlar om.

– Alla nominerade fick pris, en statyett och en minnesplakett, och så fick vi komma upp på scenen och berätta om våra företag. Nomineringen är i första hand ett sätt att bli invald i nätverket, säger Karin Bodin som tycker att dagarna i Stockholm var spännande.

– Framförallt att få träffa alla starka, duktiga, kvinnliga företagare. Det är mycket olika förutsättningar, beroende på var man är i världen. Det är en mycket fascinerande kvinna som har tagit initiativ till IWEC, Ruth, hon är tongivande och ville att vi ska vara en gigantisk kraft för kvinnligt entreprenörskap, säger Karin.

Karin, som är utbildad journalist, blev invald i Polarbröds koncernstyrelse i början av 90-talet och har arbetat i företaget sedan år 2000. Hon startade med internkommunikation och hemsidesproduktion, skrev pressmeddelanden, författade en historiebok om företaget och startade en interntidning.

Idag har Polarbröd cirka 380 anställda och driver tre bagerier: ett i Älvsbyn, ett Bredbyn utanför Örnsköldsvik och ett i Omne på Höga kusten. Marknadskontoret, där Karin mestadels arbetar, finns i Umeå.

Nomineringen till IWEC är ett internationellt erkännande, säger Karin.

– Att vara med i IWEC handlar om att sporra andra att fundera

” Att vara med i IWEC handlar om att sporra andra att fundera i samma banor. Eftersom jag inte ser direkta affärsmöjligheter via nätverket är mitt mål att få fler att arbeta mer miljösmart och medmänskligt.

Karin Bodin, Polarbröd

i samma banor. Eftersom jag inte ser direkta affärsmöjligheter via nätverket är mitt mål att få fler att arbeta mer miljösmart och medmänskligt, avslutar Karin Bodin.

EMY BLIXT, SWEDISH HASBEENS

Ett lager med 300 plåtträskor från 70-talet blev starten för Emy Blixt företag Swedish Hasbeens. Idag har verksamheten växt långt utanför Sveriges gränser.

Emy Blixt föddes på 70-talet när träskon användes av alla. Hon växte upp i Baskemölla, en liten fiskeby på Österlen och utbildade sig till lärare.

– Natur, kultur, kvalitet och sociala värderingar danade mig. Idag jobbar jag i en väldigt kommersiell bransch. I och med att jag inte kommer från en entreprenörsfamilj väntade jag länge innan jag gick min egen väg. Det är speciellt att ge sig in i något som man inte alls känner till och inte har någon utbildning för. Jag gav mig in på okänd mark, konstaterar Emy.

Lagret med de 300 träskorna fann Emy i en nedlagd fabrik på Österlen.

– Komsta var grannbyn dit vi åkte och köpte skor när jag var barn. När jag kom dit, i 35-årsåldern, såg jag de där skorna igen. Jag köpte lagret, slängde in dem i bilen och tog hem dem till Stockholm. Hade skorna på vinden och sålde till polarna. Det spred sig från mun till mun, berättar Emy.

Hon knackade hon på hos trendbutiken Tjallamalla och presenterade sin produkt.

– Jag tog ur toffelmärkena och gjorde en egen logga med hjälp av en kompis. Sedan startade jag en internationell hemsida direkt, innan jag åkte till Skåne och köpte ytterligare skor, svarta med mellanhög klack, från Komsta. Tjallamalla tyckte att de var rockiga och de sålde slut.

Nu behövdes nytillverkning. En fabrik i Småland tog fram några modeller. Emy ville ha bra kvalitet, hon visste att hennes idé låg i tiden och skulle kopieras av andra.

– Min man har jobbat med marknadsföring internationellt, han rådde mig att vara bäst och springa snabbast. Mitt råd till den kvinna som ska starta företag är att lyssna på män. De är inte bättre, men de tänker annorlunda och har annan erfarenhet, säger Emy.

De svenska trätofflorna tillverkas ännu i Småland, men alla nya modeller har Emy tagit fram i Italien. Swedish Hasbeens har även produktion i Rumänien.

– Det känns angeläget för mig att produktionen i Rumänien ser likadan ut som i Sverige. Det är fantastiskt överhuvudtaget att man utifrån en idé kan skapa så mycket aktivitet. Att människor kan leva och tjäna pengar på det. Det är allt ifrån träd som ska odlas, torkas

och köpas in. Läder, detaljer och alla agenter i tio länder som vi jobbar tillsammans med. 400 återförsäljare i 20 länder, sedan har vi ytterligare 20 länder där kunderna köper online, berättar Emy.

När en representant från IWEC berättade att Emy Blixt var utsedd kom det som en överraskning.

– Många bäckar små ... jag hugger på allt, det ena leder alltid till det andra. Den filosofin gör att man kommer vidare, anser Emy och tycker att det var trevligt att bli uppmärksammas för företagandet och sina erfarenheter av export.

– Intressant att höra hur andra företagande kvinnor har tänkt.

Kanske kan IWEC ge möjligheter till samarbete över gränserna.

IWEC samlas en gång om året på olika ställen i världen och jag ser fram emot att få träffas igen, säger Emy Blixt. □

IWEC

IWEC initierades 2006 av Barcelona Chamber of Commerce, Manhattan Chamber of Commerce i New York och Indiska handelskamrarnas Ficci-Flo. Den första internationella konferensen hölls 2007. De olika handelskamrarna i nätverket står värdar för IWEC konferensen. Idag ingår 17 länder från alla världsdelar i IWEC nätverket.

”IWEC’s mission is to develop a global business network for successful women business owners, helping them gain and expand access to international markets by presenting a platform for the exchange of knowledge, experience, connectivity and to promote dialogue among women entrepreneurs and business leaders throughout the world.”

Ett huvudmål med IWEC är att sporra redan framgångsrika internationella företagsledarkvinnor att expandera och växa ytterligare. IWEC ger svenska företagskvinnor en möjlighet att stärka sina internationella nätverk. Det finns definitivt utrymme för kvinnor att satsa mer på internationellt företagande och vi behöver fler internationella företagskvinnor som förebilder.

Mer om konferensen i Stockholm:

<http://chambertradesweden.se/iwec-2014/>

Mer om 2014 års pristagare:

<http://www.iwecawards.com>

Se filmerna på våra svenska pristagare:

<http://chambertradesweden.se/news/videos/>

IWEC 2015

Välkomna att skicka in nomineringar för 2015 till: malin.dacke@chambertrade.se

KVINNORS FÖRETAGANDE



Hon stod där på det enkla torget i en liten stad i Indien. Kvinnan sålde grönsaker som hon odlat själv och försäljningen gick bra. Hon höll sina två barn i handen och log med hela ansiktet. Jag såg att hon saknade några tänder när hon pratade och berättade glatt att nu kunde hon betala sina barns skolgång. Det var lätt att förstå glädjen när man vet att det inte är någon självklarhet att alla barn i världen får gå i skolan.

Kvinnan var en del av ett Hand in Hand projekt i södra Indien som Percy Barnevik visade mig när jag var på besök. Hand in Hand hade hjälpt många kvinnor med lån och rådgivning som gett möjlighet till jobb och inkomster. Jag frågade de stolta och glada kvinnorna vad de skulle göra med sina inkomster och svaret var alltid; mat och skolgång till barnen.

För så är det. När kvinnor får chans till egen försörjning genom entreprenörskap så får barnen äntligen möjlighet till den utbildning som är förutsättningen för att ta sig ur fattigdomen. Det finns också många erfarenheter från att många av dessa kvinnor tar ledarskap när man får självförtroende från företagandet.

Hillary Clinton har tagit fasta på detta när hon för några år sedan som utrikesminister drog igång ett globalt arbete för kvinnors

GER TILLVÄXT

entreprenörskap och ledarskap och formade, International Council for Women Business Leadership (ICWBL). Det är en fantastisk samling kvinnor som själva visat vägen i att kvinnor kan ta ledarskap och att företagandet och ledarskap hör ihop.

Jag har förmånen att få delta i arbetet och är ordförande i en undergrupp om ledarskap. Vi har lanserat flera initiativ; Women up är en global ledarskap-utbildning för entreprenörer, offentliga ledare och ledare från större företag och där kvinnor från olika sektorer får dela erfarenheter från sitt ledarskap. Ett annat är "Golden rules of leadership" där kvinnor och män i vardagen kan bestämma sig för att bidra till att fler kvinnor kan ta ledarskap. (goldenrules.se)

Frågan om kvinnors företagande är en viktig global fråga. Inte främst en fråga om jämställdhet utan framförallt en fråga som kommer att avgöra om ifall vi kan skapa den nödvändiga ekonomiska tillväxt som vi så väl behöver.

Vi har inte råd att missa kvinnors affärsidéer och ledarskap någons i världen om vi vill bygga starkare ekonomier.

Maud Olofsson



RES MED ERASMUS

Erasmus for Young Entrepreneurs är ett utbytesprogram som Norrbottens Handelskammare driver fram till maj 2016. Under en treårig programperiod ges nya företagare chansen att resa till ett annat EU-land för att under 1-6 månader arbeta hos en erfaren entreprenör.

TEXT: STINA ELG · FOTO: NATALIE SIDÉN

Det finns ingen övre åldersgräns för att söka till Erasmus, men den nya entreprenören som söker till Erasmus for young entrepreneurs får inte ha varit verksam i mer än tre år.

– Man behöver inte ens ha ett registrerat bolag, det räcker med en affärsidé. Det finns heller inget krav på att du måste starta företaget när du kommer tillbaka till Sverige. Ibland kan ett sådant här utbyte värdefulla erfarenheter som får den nya entreprenören att tänka om och tänka nytt, något som kan spara både pengar och tid, säger Natalie Sidén som är projektledare för Erasmus for young entrepreneurs vid Norrbottens Handelskammare.

Den erfarna entreprenör som ställer upp som mentor, har haft företaget i mer än tre år och driver ett litet till medelstort företag. Alla branscher finns representerade. Längden på utbytet är minst en månad och max sex månader.

Norrbottens Handelskammare var först i Sverige med att driva Erasmus och gav i första programperioden 30 deltagare möjligheten att resa. Hittills denna period har Natalie och hennes kollegor sänt 15 på utbytesresor. Alla har rest till olika länder: Cypern, Malta, Tyskland, Storbritannien, Danmark, Spanien, Italien, Lettland ...

– Vi på Handelskammaren ser till att hitta rätt företag via våra utlandskontakter. Vi finner företag som passar profilen så att entreprenörerna matchar varandra. Stödet från EU motsvarar ungefär 1000 euro i månaden. Det är en jättechans!, tipsar Natalie.

Många branscher är representerade i Erasmus-programmet: Dataprogrammering, lagerhantering, musikproduktion, marknadsföring och utbildning. Axel Munkeby tillbringade två månader på Malta för att utvecklas inom ledarskap. Utlandsvistelsen gav mersmak, i vår studerar han i Tyskland.

– Jag är 21 år. Tycker om nya utmaningar och äventyr, men också att utvecklas som person genom att rucka på komfortzonen. Jag sökte till Erasmus för att få praktisera på företaget Belbin Malta, säger Axel.

På Belbin fick Axel arbeta med marknadsundersökningar och andra uppgifter som en marknadschef ansvarar för. Dessutom fick han gå företagets kurser i teamutveckling och säljhinder.

– Det var mycket workshops och jag fick sitta med på måndagsmötena. Jag blev väldigt väl omhändertagen och kände mig som en del

i företaget. Jag tänkte först söka till Storbritannien, men företaget Belbin på Malta var en klockren träff, tycker Axel som efter Erasmus-praktiken har blivit mer intresserad av att starta eget.

– Det behöver inte vara komplicerat att komma igång. Vistelsen på Malta satte igång mentala processer, nu vill jag starta företag inom teamutveckling och marknadsföring.

Nu är Axel Munkeby i Düsseldorf för att lära sig tyska via Folkuniversitetet. Sju veckor intensivkurs plus praktik i marknadsföring och försäljning på företaget Kyocera. I Tyskland delar han bostad med två andra Erasmus-studenter, en från Spanien och en från Nederländerna.

– Efter Malta har världen blivit större för mig och man måste inte stanna på ett ställe. Man lär sig processen att hitta boende och lära sig en ny företagskultur på plats. Tyskland är Europas största ekonomi och jag vill lära mig att behärska ett nytt språk, utöver engelskan. Jag vill verkligen kunna arbeta internationellt i framtiden, säger Axel och tipsar andra att söka till Erasmus, oavsett om de kommer att starta företag eller inte:

– Det kommer att bli en lärorik period, oavsett vad som händer. Det finns bara vinster med att delta i projektet. Att delta i Erasmus har gett mig en personlig merit som även arbetsgivare värdesätter.

Natalie Sidén ser dubbla fördelar med utbytesprogrammet. Dels ger de många nya entreprenörer chansen att resa till ett annat EU-land och lära av en erfaren entreprenör, men de norrbottniska företagen som

varit verksamma i mer än tre år, och därmed räknas som en erfarenentreprenör, får också denna chans till erfarenhetsutbyte.

Ett sådant exempel är pajalaföretaget Kero Leather som haft möjligheten att ta emot Luca de Sena, en kille från Italien. Luca jobbade på Kero Leather i 3 månader där han arbetade med att bearbeta renskinn som i sin tur säljs till företag som tillverkar kläder och accessoarer av skinnet. Luca var väldigt fascinerad av renarna som han varje dag mötte på väg till jobbet, och att man kunde promenera på isen. Det var mycket att uppleva för honom, säger Natalie och berättar att en tjej

från Estland, som ska starta företag inom kommunikation, just nu arbetar som AD på kommunikationsbyrån Geektown i Luleå. □



Luca de Sena praktiserade på Kero Leather genom Erasmus-programmet.

ERASMUS

Norrbottens Handelskammare driver Erasmus for Young Entrepreneurs – ett utbytesprogram för nya entreprenörer där de ges en möjlighet att vara hos en erfaren entreprenör 1-6 månader i ett annat EU-land. Vi både ser till att nya entreprenörer får resa ut till ett annat EU-land samt tar emot entreprenörer från andra europeiska länder till våra värdföretag här i Sverige. Vill du vara med i detta utbytesprogram?

För mer information kontakta: Natalie Sidén, 072-5665660 eller natalie@north.cci.se
www.norrbottenshandelskammare.se



ANNONSERA I HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN!

Kontakta Jocke Jakobsson på 021-448 01 00 eller jocke@texttanken.se

GLOBAL UTSIKT

iPall?



iPad



Presentera din information på ett enkelt och smidigt sätt på mässgolvet.

Alltid med dagsaktuella och uppdaterade uppgifter.

Skicka information som besökaren är intresserad av direkt ur presentationsappen.

Slipp arbetet med registrering av kontaktuppgifter efter mässan – det har du redan gjort på plats.

Nyfiken? Kontakta oss för mer info.



IDE bild
REKLAM • FOTO • UTSTÄLLNINGAR
0220-123 00 • www.idebild.com

Arctic Airlink knyter samman **NORDLIGASTE NORDEN**

Vattenvägar och älvdalar har under århundradena fungerat som naturliga handelsvägar i våra norra delar. Den 12 januari i år togs ett steg mot ännu tätare kontakter, när flyglinjen Arctic Airlink öppnades.

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: TOMAS BERGMAN

Arctic Airlink binder samman de tre universitetsstäderna Luleå, Tromsø och Uleåborg (Oulu). Städerna är huvudorter i en region som omfattar Norrbotten, Nordnorge och finska Lappland, där det under de kommande fem åren planeras investeringar för cirka 800 miljarder kronor. I Sverige är Norrbotten det område som tillsammans med Stockholm nu höjer Sveriges totala BNP.

– Norra delarna av våra länder befinner sig i det mest expansiva skedet någonsin. Det är inte bara den traditionella basindustrin som utgör drivkraften, utan fler och fler tjänsteföretag utvecklas också. Att besöksnäringen i samtliga tre regioner har en stadig tillväxt är inte någon tillfällighet. Den förutspås en utveckling som kommer ge oss ytterligare en basnäring med goda framtidsutsikter, säger Robert Forsberg, projektledare på Norrbottens Handelskammare och vd för bolaget Arctic Link AB.

Fem dagar i veckan finns det avgångar mellan städerna. Målet är att Arctic Airlink ska användas av 15 000 passagerare per år. Den ekonomiska samhällseffekten beräknas bli minst trettio miljoner kronor om året, förutom ökat utbyte av kunskap och kultur. Stora tidsvinster görs också när resenärerna slipper byta flyg eller ta bilen. Till exempel är flygtiden mellan Luleå och Uleåborg endast 22 minuter, att jämföra med en restid på drygt tre timmar med bil. Den korta restiden gör det möjligt att resa över dagen till någon



Arctic Airlink flyger 5 dagar i veckan mellan Luleå, Tromsø och Uleåborg och beräknas ge ekonomiska samhällseffekter på minst trettio miljoner kronor om året, ökat utbyte av kunskap, kultur samt ge stora tidsvinster som i sin tur öppnar för arbetspendling och nya jobb.

av orterna. Det öppnar bland annat för arbetspendling, vilket förväntas skapa anställningar till många arbetssökande.

– Att sitta i bil eller flyga över våra huvudstäder under många gånger mer än åtta timmar, har nu bytts till att under en och samma dag ha möjlighet till ett fysiskt möte där du kan starta och avsluta dagen på din hemadress, fortsätter Robert.

Arbetet med att dra igång den nya flyglinjen inleddes i januari 2013. Då träffades företagsorganisationer och beslutfattare från Norrbottens läns landsting och Tromsø Fylkeskommune för att diskutera ett samarbetsavtal mellan regionerna. I tidigare avtal fanns ambitionen att knyta samman regionerna med en flyglinje, något man beslutade skulle finnas kvar i det nya avtalet. En marknadsundersökning gjordes i de två länderna för att se om det fanns underlag för en flyglinje. Strax innan undersökningen skulle rapporteras anmälde

Uleåborg stad sitt intresse att vara med i arbetet, berättar Robert.

– I september 2013 fick Norrbottens Handelskammare i uppdrag av Tromsø Fylkeskommune, Uleåborg stad och Norrbottens läns landsting, att tillsammans med representanter från samtliga tre länder arbeta med att förverkliga flyglinjen.

Resultatet blev bolaget Arctic Link AB, som nu driver utvecklingen av flyglinjen. Bolaget har avtal med Nextjet, som opererar linjen. Varumärket Arctic Airlink har tagits fram genom en aktiv projektgrupp, där samtliga tre länder har varit representerade.

– En styrgrupp med representanter från företag och det offentliga har aktivt följt och gett direktiv till projektgruppen. Arctic Airlink har till uppgift att utveckla snabba och smarta transporter mellan våra regioner samt att utveckla de tre regionerna, avslutar Robert. □

” 2013 fick Norrbottens Handelskammare i uppdrag av Tromsö kommun, Uleåborg stad och Norrbottens läns landsting att tillsammans med representanter från samtliga tre länder arbeta med att förverkliga flyglinjen.

Robert Forsberg, projektledare på Norrbottens Handelskammare och vd för bolaget Arctic Link AB

NÅGRA RÖSTER OM ARCTIC AIRLINK

– Då SSAB har en omfattande verksamhet i norra Skandinavien så är en förbindelse mellan Oulu och Luleå glädjande för oss. Det är positivt att vi nu på ett enkelt sätt kan resa mellan orterna.

Nils Edberg, platschef på SSAB i Luleå

– Arctic Airlink kommer ge bättre förutsättningar för Luleå tekniska universitet i vår strävan att fördjupa samarbeten mellan universiteten i Uleåborg och Tromsö. Att tillsammans ta del i den utveckling som sker i norra delarna av våra länder är en god drivkraft för utvecklingen av LTU.

Johan Sterte, rektor vid Luleå tekniska universitet

– Potentialen för turismens utveckling är stor i hela Nordkalotten och våra internationella gäster efterfrågar flygförbindelser i öst-västlig riktning mellan våra grannländer här i norr. Att det finns ett behov i flera näringar, myndigheter och organisationer samt hos privatresenären säkerställer en långsiktig satsning mot en varaktig flyglinje.

Annika Fredriksson, vd för Swedish Lapland Visitors Board.

– Vi välkomnar denna nya flyglinje som kommer att knyta ihop de tre nordiska länderna. Regionen har en fortsatt stark tillväxt i näringslivet och framför allt besöksnäringen. Väl fungerande kommunikationer är en förutsättning för fortsatt positiv utveckling.

Ann-Christin Viklund, flygstationschef Luleå Airport/Swedavia

Källa: Pressmeddelande från Arctic Airlink, 25/11 2014.



NORGE

ANNORLUNDA LANDET

Norge är Sveriges största exportmarknad när det gäller export av varor och Sveriges näst största importland. Efter många års kraftig tillväxt har Norge i dag en av de starkaste ekonomierna i världen. Köpkraften är god inom både näringslivet och på konsumentmarknaden. En positiv syn på svenska produkter och tjänster finns. Dock råder vissa skillnader mellan den svenska och norska marknaden. Det gäller till exempel regelverk, affärskultur och marknadskrav samt det faktum att Norge inte är medlem i EU.

Norge brukar av många kallas annorlunda landet. Låg arbetslöshet, inget budgetunderskott, ingen statsskuld utan en stor oljefond bidrar till detta. Många tror dock att Norge kommer att bromsa upp lite under 2015. Halveringen av oljepriset det sista året kan leda till att en del investeringar skjuts upp och man pratar mycket om att norska företag måste öka sin produktivitet inom olje-/offshore- och subseaindustrin. Det stora fallet i den norska kronan kan dock hjälpa den norska exportindustrin. Petroleumindustrin stod 2013 för 26 procent av alla investeringar i Norge. Under 2013 investerades för mer än 227 miljarder NOK inklusive letning efter olja och gas. Uppskattningen för investeringar 2015 är 185 miljarder NOK.

Olja och gas står för cirka 50 procent av Norges export. Det har utvecklats ett stort know how i norsk industri runt olje-/gasområdet. Norsk kunskap om subsea och offshore är världsledande och många norska företag i denna bransch har kunder över hela världen. Fisk – läs lax – är ett annat område, tillsammans med shipping, där norsk kunskap och norska produkter är bland de bästa i världen. Hela 35 procent av den norska BNP kommer från olje- och gasutvinning och Norge har stora andelar av världshandeln inom olja, gas, livsmedelsprodukter från havet, shipping, lättmetaller, offshore-utrustning samt maritima tjänster.

Det finns idag 2 600 svenska företag på den norska marknaden. Det har varit en 30-procentig export-tillväxt för svenska företag till

Norge under de senaste fem åren. Norskägda företag sysselsatte 2013 över 60 000 personer i Sverige. Värmland var 2013 det län med högst andel anställda i norskägda företag. Det är inte någon särskild bransch

som utmärker sig för etablering i Norge. Det gäller dock som alltid att göra hemläxan först. Gör en marknadsundersökning för att kolla hur marknaden, prisen och konkurrensen ser ut, något som Oslo Handelskammer kan hjälpa till med. Oslo-regionen har över 30 000 svenska veckopendlare, främst inom byggnäringen, varav ca 5 000 pendlar från Värmland.

Norge är ett långsträckt land med stor befolkningskoncentration till Oslo-området där ca 20 procent av landets 5,1 miljoner invånare bor. Få svenskar vet att Oslo-regionen har hela tre internationella flygplatser och att Gardermoen har 3 miljoner fler passagerare än Arlanda (23,1 miljoner 2013) per år. Av denna siffra är dock 60 procent inrikestrafik. Oslo-regionen är vidare en av Europas snabbast växande storstadsregioner. Man brukar säga att Oslo växer med en busslast per dag eller cirka 11 000 invånare per år. Norge har i dag över 14 procent invandrare. Den största gruppen är från Polen, följt av svenskar och litauer. Oslo har 31 procent invandrandel.

Precis som Kalifornien har Silicon Valley vill Oslo-regionen gärna benämnas som världens Subsea Valley. Man pratar då om undervattenteknologi primärt för olje- och gasnäringen. Det finns över 250 företag i regionen som jobbar i denna bransch. Normännen har sedan de upptäckte olja i slutet av 60-talet klarat att utveckla ett ingenjörskunnande som hela världens offshore-industri idag använder. Världens genomsnittliga utvinningsgrad för olja är 35 procent. På norska kontinentalsockeln är utvinningsgraden 47 procent för olja och 70 procent för gas. Detta betyder bland annat att det första oljefältet man upptäckte fortfarande producerar olja och man fortsätter att utveckla metoder och produkter för att öka utvinningsgraden ytterligare. □

Lars-Kåre Legernes, VD för Oslo Chamber of Commerce



FOTO: OSLO CHAMBER OF COMMERCE



Olden, Norge.



Så lyckas du med **UTSTATIONERINGEN TILL TYSKLAND**

TEXT: TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN · FOTO: SHUTTERSTOCK, WILHELM REJNUS/BARABILD.SE

Ska ditt företag sända ut medarbetare till Tyskland? Trots den fria rörligheten inom EU finns det regleringar inom till exempel skatt, socialförsäkring och arbetsrätt som det gäller att ha koll på för att undvika överraskningar. Tysk-Svenska Handelskammarens experter lyfter fram de viktigaste fallgroparna vid utstationering av arbetskraft.

Att sända ut medarbetare för arbete i andra länder är ingen ovanlighet idag. I fallet Tyskland-Sverige är den EU-reglerade fria rörligheten överordnad, men de enskilda staterna har även nationella bestämmelser för utländsk arbetskraft. Det gäller att tänka efter i förväg, säger Henning Weitner, avdelningschef Skatt på Tysk-Svenska Handelskammaren:

– Det vanligaste misstaget är att företag inte informerar sig ordentligt om lagstiftningen som gäller i Tyskland, exempelvis när skatteskylldighet uppstår för företaget eller de anställda.

Utstationeringens längd avgör

Skatt är ett av de viktigaste områden som berörs när en medarbetare sänds ut för att arbeta i ett annat land. Dessutom gäller det att tänka på socialförsäkring och arbetsrätt. Grundregeln för skatt och socialförsäkring är att dessa ska betalas i det land där den anställda är bosatt, men i slutändan beror det på utstationeringens längd.

– I vissa fall föreligger inkomstskatteplikt från första närvarodagen, i andra först efter en vistelsetid i landet som överskrider 183 dagar, säger Henning Weitner.

” Det vanligaste misstaget är att företag inte informerar sig ordentligt om lagstiftningen som gäller i Tyskland, exempelvis när skatteskyldighet uppstår för företaget eller de anställda.

Henning Weitner, avdelningschef Skatt på Tysk-Svenska Handelskammaren



Henning Weitner, avdelningschef Skatt på Tysk-Svenska Handelskammaren.



Eva Häußling, Tysk-Svenska Handelskammarens chefsjurist.

Socialförsäkringen i Sverige gäller däremot oftast upp till två år, under förutsättning att den som försäkras har ett så kallat A1-intyg som visar att denne omfattas av en socialförsäkring i ett annat EU-land. Efter två år måste arbetsgivaren sedan betala eventuella avgifter till försäkringskassor och myndigheter i det tyska systemet.

Tysk arbetsrätt gäller

När det gäller fallgropar inom arbetsrätt framhåller Eva Häußling, Tysk-Svenska Handelskammarens chefsjurist, den ny-

införda tyska minimilönen på 8,50 euro i timmen.

– Från och med 1 januari i år är det mycket viktigt att komma ihåg att minimilön måste tillämpas i Tyskland, annars finns risk för höga böter, säger Eva Häußling.

Redan från första arbetsdagen gäller tysk lag ifråga om arbetstider, semester, likabehandling samt säkerhet, hälsa och hygien på arbetsplatsen. Dessutom måste arbetsgivare i vissa branscher, bland annat bygg och logistik, anmäla sina utsända medarbetare till den tyska tullmyndigheten (Zoll). □

UTSTATIONERING

Har du frågor om vad just ditt företag behöver tänka på när det gäller utstationering av medarbetare? Tysk-Svenska Handelskammarens experter hjälper dig gärna.

VALUTAPROGNOS FRÅN

SEB

EUR/USD

Dollarn har fortsatt att stärkas under början på året och EUR/USD-växelkursen noteras i skrivandets stund runt 1.14. Det innebär att dollarförstärkningen sedan maj förra året då valutaparet toppade ut på ca 1.40 nu uppgår till nästan 20%. Rörelsen är inte bara stor utan det är en ovanligt kraftfull rörelse i den meningen att den nästan helt saknar rekyler eller perioder med konsolidering, vilket annars är vanligt. Från att tidigare främst ha handlat om en starkare dollar till följd av stark amerikansk statistik och förväntningar om räntehöjningar från den amerikanska centralbanken, har växelkursen sedan årsskiftet främst drivits av en svagare euro.

SEB växelkursprognoser:

Växelkurs	2015-02-17	Jun 2015	Dec 2015
EUR/USD	1.1390	1.09	1.05
EUR/SEK	9.52	9.60	9.30
USD/SEK	8.35	8.80	8.86
GBP/SEK	12.80	3.10	12.90

I januari beslutade den europeiska centralbanken om nya kraftfulla åtgärder med omfattande statsobligationsköp i syfte att motverka alltför låg inflation och fallande inflationsförväntningar. Liksom tidigare är det främst förväntningar på centralbankernas penningpolitik som driver växelkurserna. När vi blickar framåt de närmaste månaderna talar dock mycket för att vi står inför en period med konsolidering i EUR/USD. ECB har spelat ut sitt främsta kort och det är svårt att se att centralbanken skulle kunna överraska med ytterligare åtgärder i närtid. Vidare är tillväxtförväntningarna på euroländerna ordentligt nedtryckta och överraskningspotentialen ligger på den positiva sidan.

Just nu drabbas euron även av politisk osäkerhet kopplad till situationen i Grekland. Även om det finns en risk för att Grekland hårdnackat vägrar att godkänna euroländernas krav för ytterligare lån är vår utgångspunkt en lösning där Grekland kvarstår i eurosamarbetet. Ett sådant utfall lär gynna euron temporärt. På längre sikt räknar vi dock med att dollarn fortsätter att stärkas när den amerikanska centralbanken börjar strama åt penningpolitiken under hösten.

KRONAN

Med fullt fokus på att vända den låga inflationen och oro för fallande inflationsförväntningar beslutade Riksbanken att sänka sin styrränta ytterligare till 0.1% på februarimötet. Dessutom annonserade man okonventionella åtgärder i form av ett program för köp av statsobligationer. Det omfattar 10 miljarder kronor vilket är lite jämfört med vad andra centralbanker har gjort. Samtidigt signalerar Riksbanken att man inte utesluter ytterligare räntesänkningar eller att omfattningen av obligationsköpen ökar framöver.

Liksom tidigare reagerade kronan negativt på beskedet från Riksbanken. Med dörren öppen för ytterligare lättnader är det svårt att bli särskilt optimistisk över kronans utsikter i närtid. Vi har ändå en relativt positiv bild vad gäller svensk tillväxt och räknar trots allt med att Riksbanken börjar närma sig slutet av nuvarande sänkingscykel. Det gäller dock att vi får tecken på svensk inflation vänder uppåt och att inflationsförväntningarna börjar stiga för att kronan ska återhämta sig.

Växelkurs mellan EUR och USD





Efter en period med fortsatt svag krona under våren räknar vi med viss förstärkning mot euron under hösten. Vid mitten på året tror vi att EUR/SEK ligger på 9.60 för att sedan falla mot 9.30 i slutet på 2015.

BRITTISKA PUNDET

Pundet har hamnat lite i skymundan av de stora rörelserna i euron och dollarn. Brittisk ekonomi fortsätter att växa lite över trend med inhemsk efterfrågan som främsta drivkraft. Liksom på många andra håll har kraftiga fall i energipriserna tryckt ned brittisk inflation ordentligt de senaste månaderna. Under första halvåret räknar vi därför med att inflationen fortsätter att ligga en bra bit under centralbankens inflationsmål. Samtidigt har pundet stärkts avsevärt mot euron till följd av euroförsvagningen. Då euroområdet är Storbritanniens viktigaste exportmarknad kan det orsaka problem för brittisk industri och vi tror

att den brittiska centralbanken helst skulle se att pundet inte stärks ytterligare. Det gör att vi räknar med att centralbanken dröjer ända till 2016 innan man börjar strama åt penningpolitiken, trots relativt låg arbetslöshet.

Samtidigt går Storbritannien till nationella val i den 7 maj i år. Opinionsundersökningarna pekar på ett ovisst utfall där det är näst intill dött lopp mellan de två största partierna. Samtidigt har stödet för det nationalistiska partiet UKIP fortsatt att öka och dessa kan komma att få visst politiskt inflytande efter valet. Politisk osäkerhet är aldrig gynnsamt för en valuta och om nuvarande situation består närmare valet kan det bidra till ett svagare pund. Vi räknar dock med att pundet stärks ytterligare mot kronan de närmaste månaderna och toppar ut en bit över 13 kronor per pund.

Richard Falkenhäll, Valutaanalytiker SEB



SERBIAN SWEDISH BUSINESS FORUM

Economy talks with Prime Minister Vučić

TEXT OCH FOTO: CHAMBER TRADE SWEDEN (BAKGRUNDSBILD SHUTTERSTOCK)



Chamber Trade Sweden stod tillsammans med Serbiens ambassad i Stockholm värdar för Swedish Serbian Business Forum den 2 februari 2015 på United Spaces. Serbiens nya premiärminister, Aleksandar Vučić, gav en öppenhjärtlig bild av vilka problem och möjligheter Serbien står inför. Serbiens nya regering sägs vara en av Europas mest reformvänliga vilket kan behövas för att få iordning på de statliga finanserna och näringslivets produktivitet. Serbien har en ung välutbildad arbetskraft som kan vara en stor tillgång för de utländska företag som investerar i landet.

Landet står inför samma utmaningar som Sverige och övriga Europa – att få igång innovation och entreprenörskap och få de små företagen att växa. Serbiens regering har tydligt stakat ut vägen mot ett EU medlemskap och landet började formellt sin förhandling med EU 1 januari 2014. Finansminister Dušan Vujović berättade om den budgetsanering och de privatiseringar av statligt ägda företag som är på gång. Finansministern, som är professor i nationalekonomi, har varit en nyckelperson inom Världsbanken i många år och har många recept på hur man sanerar och effektiviserar en ekonomi. Ordföranden för Serbiens Handelskammare CCIS, Marko Čadež visade på den senaste tidens positiva utveckling i landet.

Sammantaget gav presentationerna ett mycket positivt intryck av landet som öppnar dörren för internationella investeringar och affärer och en ökad handel med bl.a. Sverige. Eva Lindström, ny statssekreterare hos Mikael Damberg, med ansvar för Energi, Innovation och Kommunikation avslutade seminariet och underströk vikten av Serbiens EU-medlemskap och Sveriges stöd i detta arbete. Flera storföretag med intressen i Serbien deltog, däribland Ericsson, Saab, Scania, Tele2, Alstom, Bombardier, East Capital – bland annat hölls ett rundabordssamtal kring affärs- och investeringsmöjligheter för svenska företag innan det officiella seminariet. Chamber Trade Sweden's VD Charlotte Kalin och Marko Čadež diskuterade i samband med mötet ett potentiellt samarbete att främja handel och jobba med gemensamma projekt som stärker Handelskammaren och den privata sektorn i landet. Charlotte Kalin var moderator för dagen. □



Samverkan ska ge **MER EXPORT FRÅN VÄSTMANLAND**

Västmanländska företag behöver mer stöd för att komma ut internationellt – stöd som i dag inte alltid erbjuds inom det befintliga systemet. Men med bättre samverkan kan gapet mellan behov och vad som erbjuds minska. Det visar en förstudie som genomförts av flera företagsorganisationer och samordnats av Handelskammaren Mälardalen.

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: ULLA-CARIN EKBLOM

Små och medelstora företag i Västmanland tycker att de saknar stöd inom områden som skulle underlätta deras möjligheter att börja exportera. I förstudien från Handelskammaren Mälardalen konstateras det att de främsta faktorerna för en framgångsrik exportetablering är möjligheter, förmåga och kunskap. Möjligheter omfattar sådant som vilja, efterfrågan och konkurrenskraft, men även finansiering. Många företag upplever här att de saknar finansieringsmöjligheter för att börja exportera. Dessutom finns det brister i företagets förmåga att skapa vinnande affärsmodeller, som är anpassade till en internationell marknad.

– Företagen anser också att de saknar generell kunskap om vad det innebär att börja exportera. Även om det finns mycket kunskap hos de stödjande organisationerna, har företagen svårt att hämta in och tillgodogöra sig denna. Till viss del beror detta på bristande kommunikation från stödorganisationernas sida, säger Anna Holmström, platschef på Handelskammaren Mälardalen i Västerås.



”Asien är en exportmarknad som växer i betydelse och är i dag större än Nord- och Sydamerika tillsammans. Men det är viktigt att påpeka att EU-länderna fortfarande är Sveriges i särklass viktigaste exportregion, tillsammans med Norge och USA.

Anna Holmström, platschef på Handelskammaren
Mälardalen i Västerås

För att förbättra möjligheterna till företagsstöd, föreslås det i förstudien en ökad samordning av de resurser som finns. Även bättre kommunikation behövs för att nå ut till företagen. Dessutom bör en aktivare guidning och rådgivning ges till företagen, till exempel i form av coachning inom områden som finansiering och affärsmodellering. Ett sätt att uppnå detta är att de exportrådgivande organisationerna skapar en gemensam arbetsmodell. Den ska grunda sig i ett strategiskt samverkansavtal och genom att ett regionalt ”internationaliseringsråd” bildas, berättar Anna.

– Exempel på samverkansaktiviteter är gemensam kompetensutveckling av personal, omvärldsbevakning samt framtagning och analys av statistik. Internationaliseringsrådet är tänkt att bli en plattform där företagens behov av stöd stäms av och beslutas gemensamt.

I förstudien identifieras också marknader med stor tillväxtpotential och behov av lösningar som erbjuds av företag inom Västmanlands styrkeområden. De mest intressanta marknaderna som pekas ut är Indonesien, Indien, Kina och Sydafrika.

– Asien är en exportmarknad som växer i betydelse och är i dag större än Nord- och Sydamerika tillsammans. Men det är viktigt att påpeka att EU-länderna fortfarande är Sveriges i särklass viktigaste exportregion, tillsammans med Norge och USA, avslutar Anna.

Förstudien har gjorts med syftet att ta fram en plan för hur exporten kan öka för små och medelstora företag i Västmanland. Fyra styrkeområden i regionen pekas ut: automation, energiteknik, hälsa och välfärd samt tåg- och järnvägsteknik. Handelskammaren Mälardalen har lett arbetet i samarbete med en referensgrupp med representanter från stödsystemet och de olika styrkeområdena: Automation Region, Järnvägsklustret, Susbiz, ECC, Almi Mälardalen, Västerås stad, Enterprise Europe Network samt Business Sweden. □

STORA FÖRETAG DOMINERAR EXPORTEN

Västmanland ligger på fjärde plats i Sverige vad gäller exportvärde beräknat i miljoner kronor och på första plats om man räknar per capita (170 000 kronor/person). Exportvärdet för Västmanlands län delat på storlek av företag visar att 86,3 procent representeras av stora företag med över 250 anställda och bara 13,7 procent av små och medelstora företag. År 2012 fanns det 685 exporterande företag i länet.

Källa: Exportstatistik Västmanland 2013, Business Sweden

LYCKADE AKTIVITETER GER NYA VERKTYG

Under 2014 genomförde Östsvenska Handelskammaren en rad aktiviteter i syfte att stärka och inspirera till ökad internationalisering bland regionens företag. Bland annat anordnades tjugio seminarier om länder eller regioner tillsammans med till exempel Business Sweden, EKN, Kommerskollegium, banker och internationella handelskammare. Dessutom genomfördes 22 utbildningar inom internationell handel.

– Syftet uppnåddes med aktiviteterna, som var välbesökta och uppskattade, säger Magnus Lindahl, chef för Region Sörmland och Internationell handel på Östsvenska Handelskammaren.

– Det har gett oss värdefulla lärdomar kring olika aspekter om hur regionens näringsliv ska få tillgång till aktiviteter, information och kontakter som främjar internationalisering. Vi har nu en konkret och användbar verktygslåda för hur vi på bästa sätt ska genomföra aktiviteter inom internationalisering och effektivt nå ut till företagen. Inom näringslivskommittén i Eskilstuna drivs även en process med syftet att skapa en överblick över aktörerna inom affärs- och näringslivsutveckling. Den är pågående och kommer att avslutas under 2015.

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

NÄRINGS- LIVSRESA TILL SHANGHAI

Vi ser, till skillnad från i Europa, en fortsatt stark BNP-tillväxt i Asien under kommande år. Det gäller inte minst Kina med en prognosticerad tillväxt på ca 7 procent i år och där de ekonomiska drivkrafterna nu kompletteras av en allt viktig privat konsumtion tack vare en stigande medelklass. Det innebär en ökande efterfrågan på västerländska konsumentprodukter och tjänster utöver kapital- och investeringsvaror.

Detta ger ökade affärsmöjligheter för svenska små och medelstora företag och vi vill erbjuda möjligheten att på plats i Shanghai skaffa ny kunskap liksom ett nätverk.

Handelskammaren Mälardalen tillsammans med andra handelskamrar i Sverige erbjuder nu deltagande i en 5-dagars näringslivsresa till Shanghai i samarbete med Scandic Sourcing Ltd. Preliminärt utresedatum är söndagen den 19 april med hemresa den 25 eller 26 april.

Budgeten för en grupp om 20 deltagare ligger preliminärt på ca 20 000 per person inkl alla transporter, måltider och material i Kina. Flygresan till Kina och hotell tillkommer och bokas/betalas av varje deltagare.

ANMÄL DITT INTRESSE SNARAST TILL:

Stig Victorin, Scandic Sourcing Ltd, 070-2226401
eller stig.victorin@gmail.com

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

NY INOM INTERNATIONELL VARUHANDEL

En informationsträff för dig som ska handla med andra länder. Här får du veta vilka regler som gäller och praktiska råd om redovisning i momsdeklarationen. Det finns speciella regler för hur momsen hanteras vid utrikeshandel. Du får information om vad du bör tänka på vid köp och försäljning av varor inom och utanför EU. Du får även information om:

- import och export av varor
- hur du redovisar i momsdeklaration och periodisk sammanställning
- vad du ska tänka på vid utfärdandet av faktura till utlandet
- hur du får tillbaka utländsk moms

Tid: Tisdag 19 maj kl. 9.00-12.00

Plats: Skatteverkets lokaler, Storgatan 28, Örebro

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:

eva.hogman@skatteverket.se, 010-574 50 20



ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

INTERNATIONELL AFFÄRSKULTUR OCH FÖRSÄLJNING!

För att lyckas med sina internationella affärer krävs det inte bara **ATT** man är duktig på att göra affärer – det är också viktigt att ha kunskaper om **HUR** man det i olika kulturer. På denna träff får vi lära oss vad som är viktigt att tänka på för att bli framgångsrik och lyckas med affärer i andra kulturer.

Tid: Tisdag 28 april

Plats: Hotell Malmköping, Malmköping

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:

www.ostsvenskahandelskammaren.se

STIFTELSEN SVENSK-FRANSKA SPRÅKFONDEN

LYCKAS BÄTTRE I DINA AFFÄRSRELATIONER MED FRANKRIKE – SÖK STIPENDIE HOS STIFTELSEN SVENSK-FRANSKA SPRÅKFONDEN

Svensk-Franska Språkfondens kursprogram riktar sig till beslutsfattare inom svenskt näringsliv som aktivt arbetar eller kommer att arbeta kommersiellt med Frankrike. Sökanden bör inneha en befattning som verkställande direktör, marknadschef, area manager, export- eller importansvarig, exportsäljare eller liknande. Stiftelsen Svensk-Franska Språkfonden erbjuder stipendier för praktisk träning i fransk affärskommunikation, management, argumentations- och förhandlingsteknik. Deltagarna ges tillfälle att praktiskt tillämpa och ytterligare fördjupa tidigare kunskaper såväl språkmässigt som på det affärsmässiga planet. Samtliga kurser organiseras i Frankrike i samarbete med l'Ecole Supérieure de Commerce de Paris och/eller l'Institut Franco-Scandinave i Aix-en-Provence.

Året kurstillfällen är:

12-14 oktober

16-18 november

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:

Tina Darcel, Chambre de Commerce Suédoise en France,
tina.darcel@ccsf.fr, +33 (0)1 44 43 05 18

ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

MER AFFÄRER I STORBRITANNIEN OCH FINLAND

Storbritannien och Finland är intressanta marknader som har stor potential för svenska företag. Välkommen att få mer information om vilka möjligheter som finns för ditt företag.

Tid: Onsdag och torsdag 22-23 april

Plats: 22/4 i Eskilstuna och Nyköping, 23/4 i Linköping

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:

www.ostsvenskahandelskammaren.se

ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

MER AFFÄRER I TYSKLAND

Välkommen att få mer information om affärsmöjligheter och lär dig mer om affärskulturen.

Tid: Fredag 5 juni

Plats: Flygplatsen, Linköping

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:

www.ostsvenskahandelskammaren.se



People
committed
to paper

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