

GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 1 2017

KRÖNIKA AV ANDRÉS JATO
SVERIGES ARKTISAMBASSADÖR



VALUTAPROGNOS
FRÅN SEB

LEDAREN

GODA TRANSPORTER BEHÖVER UTVECKLAS

DOING BUSINESS WITH TEAM SWEDEN

FOKUS – HÅLLBARHET

ETT ÅR EFTER PARIS
– HUR NÅR VI MÅLET?

SMÅA
SMÅFÖRETAGARNAS A-KASSA



INNOVATIONSKRAFT – ÖVER OCH UNDER YTAN

Endast några få företag i världen klarar av att bygga komplexa system som stridsflygplan och ubåtar. Saab är ett av dem. Det är möjligt genom att vi gör saker och ting lite annorlunda. Går före. Tänker i nya banor. Och flyttar gränser för vad som är tekniskt och mänskligt möjligt – på land, till sjöss och i luften.

Så utvecklades Gripen – det smarta flygplanet. Och så jobbar vi även när vi skapar nästa generations ubåtar,

när vi gör vingbalkar till världens största passagerarplan, utvecklar radar- och motmedelssystem och intelligenta ledningssystem för civilt bruk.

I en värld i ständig förändring bryter vi på Saab kontinuerligt ny mark för att utveckla innovativa och smarta lösningar som hjälper både människor och samhälle att möta dagens allt mer komplexa utmaningar – såväl över som under ytan.

Följ utvecklingen på saab.com



#1 INNEHÅLL

+ OMSLAGSBILD: MARTIN SMEDSÉN, WWW.ICEHOTEL.COM



12



16



24

4 Ledare

6 Ett år efter Paris

8 Fyra företag
– miljömål i fokus

12 Boliden
– världsledande inom återvinning av koppar och ädelmetaller

15 Krönika av av Andrés Jato
Arktis är den globala klimatkrisens epicentrum

16 Let's save the world
– FN satsning

18 Doing business with Team Sweden

20 Valutaprognos

21 Förödande konsekvenser om kilometerskatten blir verklighet

24 Tysk-svenskt innovationssamarbete

30 På gång
– vad händer hos kamrarna

Ansvarig utgivare: Johanna Palmér Östsvenska Handelskammaren · johanna.palmer@east.cci.se **Redaktionskoordinator:** Lotta Görling (Texttanken, lotta@texttanken.se)
Redaktionsråd: Magnus Lindahl (Östsvenska, www.east.cci.se), Nina Rismalm (Norrbotten, www.norrbottenshandelskammare.se),
Malin Englund (Mellansvenska, www.mellansvenskahandelskammaren.se), Annica Bray (Västerbotten, www.ac.cci.se),
Anette Holm (Mälardalen, www.handelskammarenmalardalen.se), Lotta Görling (Texttanken)
Grafisk form: Anette Edefalk (Texttanken) **Annonser:** Tel 021-448 01 00 · info@texttanken.se **Tryck:** Åtta.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.

Skatt på transportkostnader ger absurda konsekvenser för näringslivet i norr!



Norrbottnens Logistikråd, en intressegrupp bestående av Norrbottens 11 största bolag med stora transportbehov där huvuddelen inte sitter på egen transportkapacitet, hade årets första träff på BillerudKorsnäs i Karlsborg. Till mötet hade samtliga riksdagsledamöter från Norrbotten bjudits in samt kommunalråd från länets 14 kommuner. Politikerna var inbjudna för att erhålla en djupare förståelse kring effekterna av dessa pålagor.

Vid mötet var samtliga eniga om att de pålagor som diskuteras eller har genomförts avseende farledsavgifter, banavgifter, ökad bränsleskatt, väg slitageavgifter är avgifter som ökar i förhållande till avståndet till marknaden. Representanterna för Norrbottens logistikråd tydliggjorde att de ser positivt på ansvarstagandet för klimat och miljö och lyfte själva upp hur flera av bolagen aktivt arbetar med att nyttja de mest miljövänliga bränslen, fordon och transportalternativ som i dag finns på marknaden.

Att samtidigt då se hur vi nationellt går mot ett system där avstånd skall beskattas för att i stället se på de klimatavtryck vi gör, känns både kontraproduktivt och gammaldags. Effekterna av ett sådant synsätt kommer innebära att stora avstånd till marknaden hamnar i strykklasse och blir missgynnade. Här känns som regeringens vision, att samtliga regioner i landet skall ges de bästa förutsättningarna för tillväxt, och strategi för införande av avgifter rimmar illa.

I regeringens hantering av nu beslutade och kommande pålagor inom transportområdet saknar vi de samlade effektberäkningarna på skatter och avgifter för näringslivet, beräkningar som borde vara självklara.

Då majoriteten av företagen i logistikrådet finns på en global marknad fanns även en samsyn i att det är omöjligt att ta ökade kostnader från kunden, då det är den globala konkurrensen som sätter prisenivån. Konsekvensen av detta blir att kostnadsökningen många gånger måste tas på sista raden i resultaträkningen.

För det fortsatta arbetet behövs goda transporter som utvecklas smart, inte pålagor som behåller gammalt synsätt och läser oss i gamla lösningar som samtidigt påverkar Sveriges konkurrenskraft negativt.

Norrbottnens Logistikråd ser positivt på en framtida dialog med beslutsfattare, där dialogen bygger på de samlade effekterna och insikten samt viljan av att föra hela landet mot framtida klimatsmarta och kostnadseffektiva transportlösningar där vi ökar vår globala konkurrenskraft.

Robert Forsberg, Norrbottens Handelskammare

**”FÖR DET FORTSATTAR ARBETET
BEHÖVS GODA TRANSPORTER
SOM UTVECKLAS SMART.”**



Lätt som en plätt



Din Accure Business Cloud

Du väljer helt enkelt innehållet själv. Resten fixar vi.

Accure Business Cloud är systemoberoende molntjänster (SaaS). De är smarta, snabba, smidiga att använda och lätt som en plätt att välja och fylla på.

Du väljer själv vilka tjänster och funktioner du vill hantera via molnet: Dokumenthantering, arkivering, varudeklarationer, e-faktura, e-post, portoprint, ja till och med fax. Bland mycket annat.

Hur det går till? Du behöver inte bekymra dig om det. Det ordnar vi! Tala bara om för oss vilka tjänster som gör ditt affärssystem bättre, så ser vi till att du får dem. Och om du senare vill fylla på med ännu fler funktioner är det precis lika enkelt.

Accure Business Cloud sparar massor av tid och resurser i din administration. Så du kan frigöra medarbetare för intressantare uppgifter än att till exempel frankera och klistra kuvert.

www.accu.re

accure 
SPEED UP YOUR BUSINESS

Stockholm Skavsta Business Lounge



STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT 

Connecting Your World

ETT ÅR EFTER PARIS

– MED FOKUS PÅ KLIMAT OCH KONKURRENSKRAFT

TEXT: LOTTA GÖRLING · FOTO: HASSE ANDERSSON

I december 2015 enades världens länder vid ett möte i Paris om ett nytt klimatavtal som ska börja gälla senast år 2020. Få trodde att avtalet skulle hinna träda i kraft inför FNs klimatmöte COP22 i i Marrakech november 2016.

Men klimatminister Isabella Lövin meddelade i ett pressmeddelande att hon åkte från Marrakech stärkt i sin övertygelse om att Parisavtalet inte går att stoppa. Budskapet var tydligt från världsledare och näringsliv. Det är lönsamt att vara klimatsmart, den som inte hoppar på tåget står kvar som förlorare.

För Cecilia Hed Malmström, regionchef Gävleborg för Mellansvenska Handelskammaren är avtalet ett viktigt kliv framåt för klimatfrågan och näringslivet.

– Den globala temperaturökningen ska hållas långt under 2 grader och Sverige ska arbeta aktivt för att den ska stanna vid 1,5 grader. Men hur gör man och finns det hjälp att få? Det var frågor som ställdes när vi samlade våra nätverk och lyfte klimatavtalet på agendan, säger Cecilia.

Klimatarbetet inget nytt för henne, hon blev den första Svenska kvinna att arbeta som borrhutningsarbetare vid Sydpolen i början av 90-talet. I fyra månader arbetade hon på Antarktis, där hon bodde i tält i temperaturer ner till -60 grader C. Flera år efter resan till Sydpolen blev Cecilia tillfrågad om hon kunde följa med som guide på en turistresa till Antarktis. Nu är hon en erfaren polarguide som brukar säga att hon är en länk mellan den sårbara miljön i polarområdena och alla som vill upptäcka de delarna av vårt jordklot.

– Polarturism och miljöfrågan är förstas en konflikt i sig. Men jag tänker så här, att eftersom vi inte kommer att kunna få resebolagen att sluta med sådana resor är det min och mina kollegors uppgift att öka kunskapen om hur miljön i polarområdena påverkas av klimatförändringarna och hur var och en kan minska sin klimatpåverkan. När våra gäster ifrågasätter att klimatförändringarna är människans fel säger jag att vi inte har råd att chansa. Detta händer, oavsett vad som orsakat det. Därför måste vi minimera utsläppen och anpassa oss så mycket vi



kan. Många av resenärerna är också inflytelserika människor med god ekonomi, påpekar hon.

– Om de får uppleva vad som händer med glaciärerna med sina egna sinnen, inte bara läsa om det, då tror jag att det går in på ett annat sätt. Sedan är ett av de viktigaste budskapen att resenären måste göra val, välja bort att resa med arrangörer som inte följer konventionen och så vidare. Precis så är det med andra "kunder" oavsett vad. Vi är skyldiga att göra val som slutkonsument.

Viktiga klimaterfarenheter som Cecilia delar med sig av till regionens företag för att kunna växa upp konkurrenskraften i en klimatsnål ekonomi.

– Vi upptäcker absolut inte hjulet på nytt, utan kommer att arbeta efter väl beprövade processer. Bland annat vet vi att det är en fördel av att ligga före i regelsystemet och där betyder just erfarenheten från större företagens klimatrapportering mycket för de mindre som ännu inte startat med att klimatrapportera.

I augusti blev handelskammarens medlemmar i regionen inbjudna till Ovako i Hofors är att diskutera med miljömålberedningens ordförande Anders Wijkman och sakkunnige Nina Ekelund. Det resulterade i ett brev till näringsminister Mikael Damberg, där regeringen bjöds in att ta del av det regionala nätverket och samverka för att hitta innovativa lösningar med fokus på hållbar tillväxt.

Nu driver handelskammaren klimatavtalet vidare i en trestegsmodell med sina medlemmar och i regionen har företagen börjat med ett arbete för att ställa om industrin inom stål, skog och verkstad till en klimatsmart ekonomi.

– De industrier vi företräder, och som är så utbredd i vår region står för en betydande stor andel av Sveriges bytesbalans, vilket gör vår region till en viktig kugge i svensk handelsekonomi och i denna process ser vi att det är win-win situation då vi är i en omställning och kan bidra med de erfarenheter vi fått och de utmaningar vi står inför, berättar Cecilia.

Just de erfarenheter och synen på konkurrenskraften i klimatavtalet fick flera företag i regionen lyfta för politikerna i en riksdagshearing i Regeringen med rubriken "Ett år efter Paris" som Mellansvenska Handelskammaren tillsammans med Socialdemokraterna och Kristdemokraterna bjöd in till.

– Näringslivet har en betydande roll tillsammans med andra aktörer för att de svenska miljömålen ska uppnås och under hearingen så var det representanter från Ovako, SSAB, BillerudKorsnäs, Sandvik Materials Technology, Stora Enso och ABB Transformers som berättade om deras engagemang och tillväxt inom klimatfrågan, säger Cecilia.

Mikael Damberg invigde dagen som blev så välbesökt att det endast fanns ståplatser mellan varven.

– Det råder ingen tveka om att klimatfrågan är oerhörd viktig för näringslivet idag, Parisavtalet har en positiv effekt för alla. Nu har vi ett spännande år framför oss med viktiga processer för att i december mötas i riksdagen under klimathearingen "Två år efter Paris". Förhoppningsvis i en större lokal, avslutar Cecilia Hed Malmström. □

MILJÖMÅL I FOKUS

TEXT: LOTTA GÖRLING

TRE FRÅGOR TILL FYRA FÖRETAGARE

1. Hur arbetar ni övergripande med miljö och hållbar utveckling?
2. Hur ser er marknad och konkurrenskraft ut?
3. Vilka utmaningar har ni för att vara konkurrenskraftiga utifrån era långa avstånd till marknaden?



FOTO: BOB OLOVSSON



BillerudKorsnäs, Charlotta Engman

För BillerudKorsnäs är det förpackningen som står i fokus och de utmanar de konventionella förpackningarna och skapar istället för framtiden- med nya hållbara produkter.

Charlotta Engman, fabrikschef på BillerudKorsnäs Karlsborg utanför Kalix berättar att de vid Karlsborgsverken årligen producerar omkring 300 000 ton kraftpapper, säckpapper och avsalumassa som används till olika typer av förpackningar. Säckpappret används bland annat inom byggindustrin och kan exempelvis förvara cement, medan avsalumassan blandas in i hygienpapper och i skriv- och tryckpapper.

FRÅGA 1

– BillerudKorsnäs arbetar kontinuerligt med att förbättra hållbarheten i våra egna aktiviteter. Samtidigt är vi medvetna om möjligheterna att påverka såväl bakåt och framåt i vår värdekedja. Det vill säga ett långtgående ansvarstagande från uttag av råvaror, vår egen produktion, till att utveckla resurseffektiva förpackningsmaterial.

FRÅGA 2

– BillerudKorsnäs Karlsborg verkar på den globala massa- och förpackningsmarknaden där efterfrågan av våra produkter ofta drivs av globala megatrender. Det kan handla om ökad världshandel, urbanisering och hållbarhetsmedvetenhet. Europa är vår huvudmarknad men vi stärker närvaron i tillväxtmarknader som Asien, Afrika och Mellanöstern. Vår konkurrenskraft ligger i våra resursef-

fektiva och hållbara material som ersätter fossila material som plast.

FRÅGA 3

– För att producera och leverera våra varor på ett effektivt sätt och med god kvalitet är vi beroende av flera transportslag med en effektiv infrastruktur på sjö, väg och järnväg. En viktig utgångspunkt inför omställningen till ett fossilfritt samhälle är att utveckla miljövänligare lösningar för alla typer av transporter och att inse att alla dessa behövs. Sedan bör eventuella avgifter och skatter, som skall skynda på den processen, vara avståndsneutrala, så att förutsättningarna inte försämrats ytterligare för oss som har långt till kund.

FOTO: KARIN ALFREDSSON



Polarbröd, Karin Bodin

Sedan 2006 är det syskonen Anna Borgeryd och Karin Bodin som driver Polarbrödgruppen. Sedan startas 1897 har Polarbröd haft en lång tradition av resurseffektiv bakning och nu är sätts hållbarhetsfrågorna i fokus.

FRÅGA 1

– I Polarbrödskoncernen har vi satt upp fyra strategiska hållbarhetsmål som gäller våra

processer berättar. 2012 satte vi mål att vi 2022 skulle arbeta med hållbara råvaror som vi avser hämta från fossilfria mångfaldsgårdar, ha helt fossilfria transporter, använda plastpåsar som är förnybara eller går i slutna cirkulerande system och att vara självförsörjande på förnybar energi. Vi har redan lyckats med det sistnämnda målet eftersom vi i koncernen äger fyra vindkraftverk som tillför nätet lika mycket energi som vi förbrukar. Under 2017 kommer vi att ta fram mål för social hållbarhet för att bli ännu tydligare, både gentemot våra medarbetare och våra konsumenterna kring vilka värderingar som är viktiga för oss, som jämlikhet, mångfald, respekt, stolthet, mod, handlingskraft, omtanke.

FRÅGA 2

– Polarbröd arbetar både inom Sverige men har också stor export, framför allt till Norge och Frankrike. Vi har ett välkänt varumärke som många svenskar och norrmän associerar till gott och enkelt bröd. Bröd är nära hjärtat på många människor, de flesta äter bröd varje dag och alla har åsikter om smak och

FOTO: MARTIN SMEDSEN WWW.ICEHOTEL.COM



ICEHOTEL 365, Yngve Bergqvist

13,9 miljoner utländska övernattningar hade Sverige i fjol enligt statistik från Eurostat. För Icehotel i Jukkasjärvi känns inte siffrorna förvånande.

FRÅGA 1

– Kylmaskinerna som ser till att ICEHO-

TEL 365 hålls kall under sommaren drivs av energi från en solcellsanläggning på 700 kvadratmeter, och eftersom Jukkasjärvi ligger 200 km norr om Polcirkeln lyser solen motsvarande 100 dygn i sträck under sommarhalvåret. Naturen och miljön är inte bara en stor källa till inspiration för Icehotel utan också en förutsättning för att skapa hotellet år efter år. Förut har vi vinkat av våra gäster om våren, men nu kan vi tack vare solens hjälp bjuda in dem året runt, säger Yngve Bergqvist.

FRÅGA 2

– Varje år besöks Icehotel av omkring 50 000 gäster, merparten under vintern och 70 procent av våra övernattande gäster är utländska och kommer från 80 olika länder, berättar Yngve Bergqvist, grundare och vd.

Den vanligaste övernattande gästen är cirka 35-70 år, tar sig med flyg till Kiruna och reser vidare direkt till Jukkasjärvi för att att sova 2 nätter på Icehotel, en natt i kyla och en natt i värme. Maten som serveras

hälsa. Vi har exporterat norrbottensk brödkultur från Norrland till Sverige och världen vilket är jättespännande. I Frankrike när man säger pain Suedois menar man norrlänskt kakbröd. Det är roligt!

FRÅGA 3

– Eftersom vi fryser brödet direkt efter bakning har vi goda förutsättningar att nå ut med våra norrländska produkter på en stor geografisk marknad. Men vi vill göra det på ett långsiktigt sätt. Vi arbetar hårt för att säkerställa att vi har hållbara flöden in och ut från bagerierna. Därför lägger vi över så mycket vi kan av flödena på järnväg, och hoppas kunna locka fler att göra detsamma. I norra Sverige importerar vi de mesta av matvarorna och därför kan vi nyttja returfrakter söderut. Vi är en del av ett system och vill gärna bli fler på rälsen. Vidare jobbar vi förstås med effektiviseringar när det gäller packmönster och fraktoptimering allt för att uppnå största möjliga brödnjuttning med minsta möjliga resursanvändning.

kommer från närområdet- en radie på cirka 30-40 mil och är typiska lokala maträtter. 10 procent av bokningarna är företagsevent, resterande är helt i privat regi. Fler än hälften bokar direkt via Icehotels egna bokningskanaler, och resterande bokas via agenter i paketsresor.

Efterfrågan på ett ishotell under sommaren har gjort att ICEHOTEL 365 har slagit upp portarna, en året runt-öppen isupplevelse på 2400 kvadratmeter med 20 sviter, isbar som serverar champagne och drinkar samt ett isgalleri – allt skapat i snö och is av utvalda konstnärer från när och fjärran. Väggar, golv och tak är täckta med is och snö och temperaturen är fem minusgrader, året om, i den nya byggnaden.

FRÅGA 3

– Största hotet är om flyget inte längre kommer att trafikera, eller tappa avgångar. 30 procent av de som landar på Kiruna flygplats ska vidare till oss på Icehotel, så för oss är flyget avgörande för vår verksamhet.



FOTO: TOMAS BERGMAN

Älvsbyhus, Kent Johansson

Sveriges största småhustillverkare storsatsar för framtiden, bygger ut fabriker och lanserar helt nya hus.

– Vi har investerat 50 miljoner kronor i våra fabriker för att kunna bygga en helt ny generation Älvsbyhus. Vi bygger om och bygger ut. Vår ambition är att växa på nordisk marknad och satsningen är långsiktig, säger Kent Johansson, vd, Älvsbyhus.

FRÅGA 1

– Vi tar ju tillvara på det som blir över av

stockarna (biprodukterna) som vi sågar i vårt eget sågverk och levererar till fjärrvärmeverket som ligger 200 meter utanför vårt fabriksområde, samtidigt som vi värmer vår egen anläggning i Älvsbyn med denna fjärrvärme. Vi levererar även restprodukterna till Smurfit Kappa i Piteå. Vår fordonspark är uppdaterad med den senaste reningstekniken och våra entreprenörer kör med höga euroklassificerade lastbilar.

Vi följer utvecklingen av fordon och alternativa drivmedel, och ser över vår interna logistik så den i möjligaste mån kan hanteras av eltruckar. Så snart tjälen gått ur backen så kommer vi att rusta upp det befintliga järnvägsspår vi har, och med en växel bygga ytterligare ett spår inne på vårt fabriksområde. Det innebär att vi kommer att ha 1000 meter spår att tillgå för att säkerställa att så mycket som möjligt av våra utgående volymer såsom grundbalkar, lösvirken, husmoduler och pallgods till andra produktionsanläggningar kan gå på järnväg istället för på gummihjul.

Vi på Älvsbyhus har en anställd miljöingenjör och en hållbarhetsgrupp som ständigt arbetar med frågor gällande miljö och hållbar utveckling. Detta leder till att vi dagligen arbetar med att förbättra och utveckla oss på punkter så som exempelvis kemikalier, avfall och transporter, vilket ger en bättre helhetsbild över vår produktion.

FRÅGA 2

– Vi producerar enfamiljshus i trä av hög kvalitet till marknadens bästa pris och har varit marknadsledande i Sverige sedan millenniumskiftet med en andel mellan 10-12 procent.

Vår export går till Finland och Norge sedan många år. Fördelningen av leveranser har historiskt varit ca 50/50 men var under 2016 nere i ca 25 procent. Därför är hemmamarknaden extra viktig för oss just nu. Vi levererade drygt 900 hus under fjolåret med en omsättning i koncernen på ca 1.3 mdr kronor.

FRÅGA 3

– Pålagor som vägslitageavgift, ökad bränsleskatt, och banavgifter slår hårt mot Älvsbyhus och andra transportberoende producerande företag i norr. Istället för att skapa arbetstillfällen så bidrar det till att slå ut norrländsk konkurrenskraft. Även om vi försöker skruva om transporterna från väg till tåg i möjligaste mån, så kommer vi att vara fortsatt beroende av tung trafik, vi har två fabriksanläggningar i södra Sverige som ett alternativ om regelverken förändras till Norrlands nackdel. □

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN – SATSAR PÅ INTERNATIONELLA AFFÄRER 2017

2017 stärker Handelskammaren Mälardalen stödet till medlemmarna när det gäller fokusområdet internationella affärer. Vi satsar på en helt ny diplomutbildning – Juridiken vid internationella affärer, arbetet inom det nyetablerade Internationaliseringsrådet i Västerås fortsätter och i Örebro tar vi steg i samma riktning.

Uppskattad diplomutbildning för internationella affärer.

Handelskammaren Mälardalens diplomutbildning – Juridiken vid internationella affärer – hade premiär i slutet av januari och intresset var stort bland företagen i Örebro län. Utbildningen pågår under hela våren 2017 i både Västmanlands och Örebro län.

– I Örebro fick vi full klass vilket är extra roligt, säger Handelskammarens Mikael Wass.

Genom diplomutbildningen får deltagarna de grundläggande juridiska kunskaper som behövs när man agerar i en internationell miljö. Utbildningen arrangeras i samarbete med Advokatfirman Lindahl med advokaterna Robert Asplund och Victoria Bromark som huvudkursledare. Både Robert och Victoria har stor erfarenhet av internationella avtal och affärsrelationer och deltagarna får värdefull kunskap och de verktyg som behövs för att deras internationella affärer ska bli legalt säkra och korrekta.

Internationaliseringsråd

I Västmanland samarbetar Handelskammaren Mälardalen med Almi Företagspartner Mälardalen/Enterprise Europe Network, Region Västmanland, Business Sweden och Automation Region i ett internationaliseringsråd som samordnar aktiviteter kring internationella affärer i länet.

Internationaliseringsrådet delar bland annat ut affärsutvecklingscheckar som ska underlätta för små företag, med 2-49 anställda, att snabbare nå nya internationella markna-

der eller bredda sin internationella marknad. Rådet arrangerar också delegationsresor både till och från andra länder i världen. I mars går en studieresa till Stuttgart där man besöker företag och organisationer som har kommit långt inom Industri 4.0 en rad teknologier och koncept inom automation, processindustriell it och tillverknings teknik med tydlig koppling till Internet of Things. I november planeras en resa till Medica i Düsseldorf som är världens största mäs sa inom medicinteknik med över 125 000 besökare från över 70 länder. Liknande samarbete är på gång i Örebro län.

Vill du veta mer om Handelskammaren Mälardalens arbete med internationella affärer?

Thor-Björn Käck, Västerås
thor-bjorn@handelskammarenmalardalen.se
021-498 95 36, 0766-77 68 82

Mikael Wass, Örebro
mikael@handelskamamrenmalardalen.se
019-689 35 02, 070-191 85 89 □





HELT BERGSÄKERT!

TEXT: ANNICA BRAY · FOTO: BOLIDEN

Boliden har länge arbetat med miljöfrågor och blivit så framgångsrika att de numera även exporterar sin kompetens på området. Den senaste investeringen för miljön sker just nu på Boliden Rönnskär, ett av världens effektivaste kopparsmältverk och världsledande inom återvinning av koppar och ädelmetaller från elektronikskrot.

– Nu planerar vi för framtiden genom att vi har påbörjat arbetet med att anlägga ett underjordsförvar för processavfall som hittills har lagrats inom industriområdet, förklarar Ann Lundholm, kommunikationschef Rönnskär.

Arbetet med drivningen av en lång ramp pågår för närvarande. Den ska drivas ner till cirka 350 meters djup under smältverket, där berggrum sedan ska anläggas. Rampdriv-

ningen beräknas vara klar 2017 och ett par år senare kommer berggrummen att kunna tas i bruk.

Ny lag

– För oss är miljöarbetet väldigt viktigt och det här blir en långsiktig hållbar lösning. Med vårt projekt följer vi ny miljölagstiftning som stipulerar att processavfall innehållande mer än 0,1 procent kvicksilver ska deponeras i djupt bergförvar. Men vi gör mer än lagen kräver. Vi väljer även att deponera annat farligt processavfall där. Tidigare har det lagrats inom industriområdet men nu gör vi plats för det i förvaret. För Boliden är det ett strategiskt val att göra på det sättet. Med underjordsförvaret i drift ökar Rönnskärs flexibilitet för att ta emot och processa fler typer av komplexa råmaterial.

Anledningen till att valet föll på berget under Rönnskär har också fler miljöaspekter.

– Frakterna minimeras, fortsätter Ann Lundholm, i början utredde vi alternativet att använda någon av Bolidens gruvor men

berget under Rönnskär är av utmärkt kvalitet och då var valet inte så svårt.

Rampen drivs i en båge nedåt till cirka 350 meters djup. Sprängning sker 1 – 3 gånger per dag och driver rampen 5 meter per gång.

– När allt är klart kommer rampen vara knappt 3 km lång och då börjar vi spränga ut förvarsrummen. Vi räknar med att vara klara i slutet av 2019, eller kring det efterföljande årsskiftet.

Säkrat för istid

Berggrummen ska fungera som slutförvar för processavfall från verksamheten. Därför är det viktigt att lagringen beräknas hålla för all framtid. Till och med kommande istider har tagits med i beräkningen av bergets hållbarhet.

– Underjordsförvaret kommer att ge oss kontroll på hela kedjan, fortsätter Ann Lundholm, från råvara till avfall. Vad vi vet finns ingen annanstans i världen en lösning med ett smältverk och ett djupt bergförvar på samma plats, så den här investeringen är så vitt vi förstår unik, avslutar hon. □

ALLT SOM GLIMMAR ÄR GULD

TEXT: ANNICA BRAY · FOTO: BOLIDEN

Västerbottens Handelskammare har i år satsat på att delta i BizBuz-dagarna som arrangeras i Skellefteå. En vecka för att lyfta näringslivet på orten. En av de intressantare föreläsningarna under veckan var Boliden Rönnskärs platschef Åke Roos.

– Ungefär 50 procent av guldet vi producerar är från återvunnet material, berättar han. För koppar handlar det om cirka 30 procent.

Det talas mycket om cirkulär ekonomi i dag och efter att ha lyssnat till Åke Roos framgår det att Rönnskär verkligen hör hemma där.

Företaget är störst i världen när det gäller återvinning av elektronik. Den årliga kapaciteten för återvinning ligger på cirka 120 000 ton och främst är det guld, silver och koppar som återvinns.

Gör produkter av svavlet

Åke Roos berättar att även svavlet som finns i gruvråvaran tas omhand och blir nya produkter. Gruvråvaran är en förutsättning för att bedriva storskalig återvinning av den typ av metaller som företaget utvinns. Det finns många smältverk ute i världen som försöker bli lika duktiga som Boliden men trots att de också är duktiga släpper de ändå ut många gånger mer än Rönnskär, förklarar han. Den teknik företaget använder för att smälta e-skrotet är kaldotekniken. Den togs fram inom stålindustrin på 1940-talet och har vidareutvecklats av Boliden och kompletterats med avancerad processgasrening.

Elektronikavfall ökar

Mängden elektronikavfall ökar snabbt i världen och få smältverk klarar av att hantera återvinningsmaterial. Boliden började med återvinning redan på 1960-talet och har sedan dess utvecklat både teknik och kunskap. Det är grunden för den stora kapacitet och det faktum att Boliden i dag är världsledande i branschen. Kanske ditt gamla kretskort och din telefon möts här, för att i nästa stund bli ditt nya guldsmycke, i sann miljöanda. □



SÅ HÄR GÅR DET TILL:

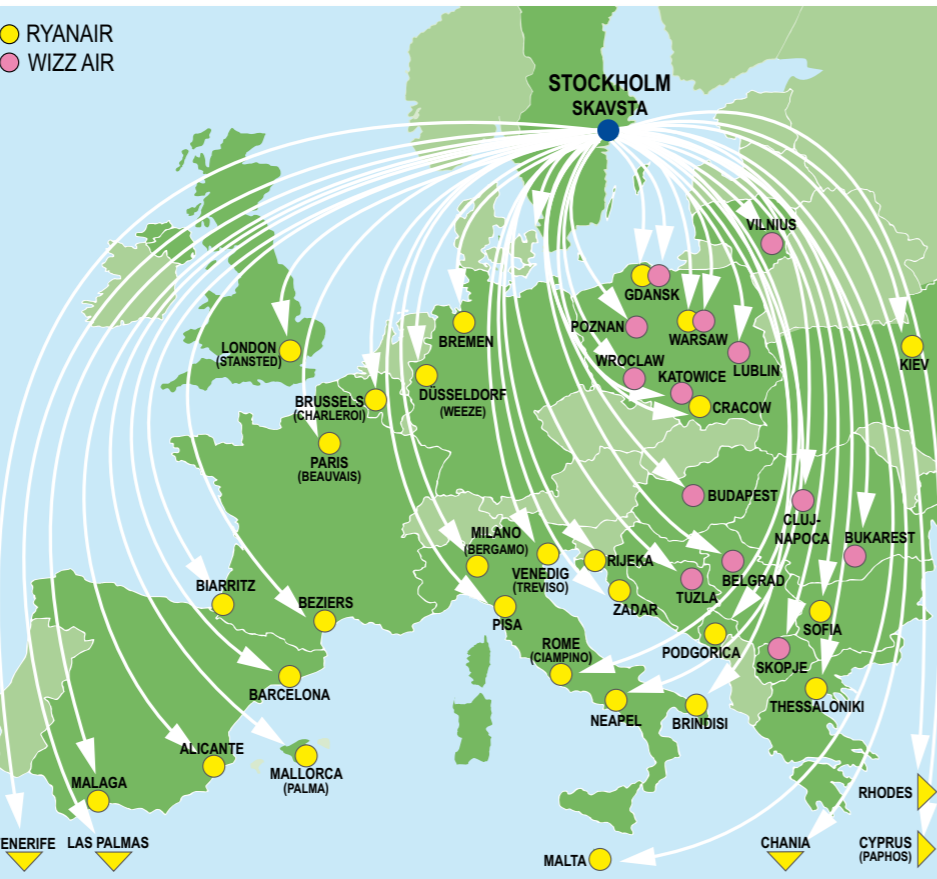
Innan elektroniken kommer till Rönnskär har den förbehandlats genom demontering och krossning. Glas, viss mängd plast, järn och aluminium är även bortsorterad. Det är innehållet av koppar, guld och silver som är av värde för smältverket. Sedan ska krosset smältas.

Kaldougnen kan liknas vid en lätt lutad cylinder, som roterar under smältningen. Materialet fylls i och tappas ut genom ugnsmynningen. Ingen energi behöver tillföras eftersom plasten i materialet är tillräckligt vid smältningen. Den stora mängd energi som frigörs återvinns och omvandlas till el eller fjärrvärme. Elektroniksmältan, kallad svartkoppar, förs ihop med smältverkets huvudflöde för vidareförädling och utvinning av koppar och ädelmetaller.

Stockholm Skavsta Business Lounge



Bästa priset
och närmaste
parkeringen:
Boka på skavsta.se



Nya resmål
våren 2017:
Podgorica
Cluj-Napoca
Neapel



Flyg direkt till 40 destinationer

VÄRLDENS BLICKAR VÄNDS I ALLT HÖGRE UTSTRÄCKNING

MOT NORR

TEXT: ANDRÉS JATO, ARKTISAMBASSADÖR

Det som tidigare av många betraktades som en periferi blir nu i stället ett centrum. Ett centrum med Sverige i mitten. Anledningen till denna utveckling är flera.



Arktis är den globala klimatkrisens själva epicentrum. Temperaturen ökar här med minst det dubbla jämfört med det globala genomsnittet och de stigande havsnivåerna som blir konsekvensen av smältande isar kommer att drabba oss alla hårt, från Sverige till Fiji.

Det som händer i Arktis, stannar inte i Arktis. Det som händer i Arktis visar också på att vi inte har något annat alternativ än att ställa om till en fossilfri värld.

Men Arktis är också en region av ökad ekonomisk betydelse. Enligt vissa beräkningar återfinns 30 % av världens oexploaterade gasresurser och 13 % av de ännu inte utnyttjade oljefyndigheterna i denna region.

Vidare kommer Nordostpassagens ökade farbarhet med stor sannolikhet att revolutionera förutsättningarna för sjöfartsnäringen. Lägg därtill den enorma ekonomiska potential som är kopplad till den blå ekonomin samt till mineral och skogsnäringen.

Aldrig tidigare har det varit så nödvändigt att påpeka för världen att utveckling och hållbarhet är möjliga att förena. Vårt svenska Arktis, d.v.s. Norrbotten och Västerbotten har alla förutsättningar att ta en ledande roll när det gäller att driva på för en ekonomisk och socialt hållbar utveckling i hela den Arktiska regionen, liksom att visa på möjligheten att skapa attraktiva livsmiljöer utanför storstadsområdena.

När SSAB i Luleå tillsammans med Vattenfall och LKAB visar på möjligheten att producera "stål utan kol" är det en signal om att en ny framtid är möjlig – en fossilfri framtid.

Ett annat exempel är LKABs unika pelletsprodukter som minskar det totala utsläppet av CO2 från gruva till råvara i masugnar med ca 30 procent jämfört traditionell pelletsframställning.

Detta är bara några exempel på innovationer som skapar jobb, tillväxt och framtidstro och som samtidigt bidrar till klimatkrisens lösning.

Det är denna typ av hållbar innovationskraft som skapar nya affärsmöjligheter och ger vårt svenska Arktis ökad konkurrenskraft. Arktiska förhållanden har länge utmanat regioner i norr att tänka nytt och hitta nya lösningar inom olika områden. Forskning och anpassade tillämpningar för att testa och utveckla ny teknik i kallt

klimat är ett exempel. Att lagra stora mängder data på ett klimatsmart sätt är ett annat.

Det unikt nära samarbetet mellan Luleå Tekniska Institutet och det lokala näringslivet har bidragit till att utveckla spetskompetens inom områden som hållbar utvinning och förädling av naturresurser men som spelar en avgörande roll för framväxande exportsektorer inom kunskapsintensiva branscher inom energi- och miljöteknik, datacenter, processindustri och informationsteknologi.

Viktig forskning pågår också kring förutsättningarna att skapa attraktiva och hållbara livsmiljöer i arktiskt klimat, baserade på en kombination av ekonomisk, social och miljömässig hållbarhet. Länet är också världsledande inom forskning och kommersialisering av avancerad testverksamhet i kallklimat.

Våra Arktiska län har unika möjligheter att leverera lösningar på det som många i dag efterfrågar - i den Arktiska regionen, men också utanför. Lösningar som är ekologiskt hållbara och som möjliggör en grön utveckling i en tid då vi alla måste ställa om våra samhällen för att möta Parisavtalets målsättningar.

Ett fokus på gröna lösningar och tydliga miljökrav är ingen betungande kostnad utan har bidragit till att utveckla vårt svenska Arktis till en av det mest innovativa regionerna i hela EU och bidragit till en tillväxttakt som ligger högre än det svenska genomsnittet. Genom Norrbottens Arktiska plattform har Nordsverige tagit ett viktigt steg mot att bli en aktiv aktör i Arktiska sammanhang. Det kommer att stärka Norrbotten. Men stärker också Sveriges nationella Arktispolitik.

Men denna plattform som bas, kan Norrbotten ta ytterligare ett steg mot att bli en global Arktis förebild – till gagn för såväl klimat, miljö som ekonomisk och social utveckling. □

ANDRÉS JATO

Aktuell som: Arktisambassadör.

Utbildning: Statsvetenskap/nationalekonomi.

Lyssnar på: Jason Isbell.

Läser: Tidningen

Oanade talanger: Squash

Personer du inspireras av: George Orwell

Motto: Yes we can

FÖRETAGEN SATSAR PÅ EN BÄTTRE VÄRLD

TEXT: ANNICA BRAY · FOTO: SHUTTERSTOCK

I Västerbotten har Handelskammaren tillsammans med olika organisationer och företag bestämt sig för att satsa på en utökad export till FN-systemet. Tillsammans har de lämnat in en ansökan till Vinnova för att göra regionen till en pilotregion för satsning på FN som exportmarknad.

– Vi tror väldigt mycket på den marknaden, precis som Sveriges regering, säger Peter Forssell, VD Västerbottens Handelskammare.

Projektet ska underlätta för regionens företag att bli godkända leverantörer till FN och hitta samarbetspartners för att klara av de stora volymer som efterfrågas.

– Regeringen har också sett möjligheterna så vi går helt i samma riktning som de tänker sig. Det passar också in i den nya satsningen på Exportcenter runt om i landet, fortsätter han.

Hjälper många

FN upphandlar varor/tjänster för drygt 16 miljarder USD, Sveriges totala andel av upphandlingarna understiger 0,2 procent.

– Det har tidigare ansetts svårt att komma in på den marknaden då den varit förhållandevis korrupt, men FN har förändrat upphandlingssystemet och söker nu nya samarbetspartners och leverantörer. Vår vision är att vi i framtiden ska ha flera företag som deltagit i en FN-upphandling, fortsätter Peter Forssell. Genom detta hjälper vi också de många människorna i världen till bättre livskvalitet. Peter var själv en av deltagarna när UD reste över och besökte FN, med en delegation bestående av företag, ministrar och representanter för UD, för att prata om hur FN:s upphandlingar skulle kunna bli bättre och nå fler.

Civilministern var med

Civilminister Ardalan Shekarabi deltog på



resan och han har uppmärksammat problemet, bland annat har han skrivit följande:

”Med de svenska företagens innovationer kan FN få bättre, effektivare och mer prisvärda lösningar än tidigare. Dessutom finns det flera FN-organ som har verksamhet i utvecklingsländer. Där kan en vunnit upphandling både betyda att FN:s insatser blir mer framgångsrika, men också att de svenska företagen kan använda FN som en språngbräda till den nationella marknaden.”

Västerbottens Handelskammare ser också fördelarna. Sverige och svenska företag är relativt sett duktiga när det gäller viktiga aspekter för ett hållbart samhälle.

Önskat resultat

– Konsekvensen av att fler svenska företag tar sig in i marknader likt FN är förutom den omedelbara hjälp de utsatta människorna får att vi får ett näringsliv som är livskraftigt och att vi också får ett bra liv genom att exportera produkter och tjänster som bygger på vår kunskap i regionen. Då vår svenska produktion dessutom i stort är hållbar bidrar den till en hållbarare värld. Vi tror verkligen på det här. Det är en helt ny marknad så vi konkurrerar inte bara ut varandra. FN får bra och sunda produkter och för de många människorna blir faktiskt jorden en bättre plats, avrundar Peter Forssell. De får miljövänliga kvalitetsprodukter som gör livet enklare. □

STÅL

– FRAMTIDSMATERIALET SOM GER ÖKAD MILJÖNYTTA

TEXT: LOTTA GÖRLING · FOTO: OVAKO

Det är svårt att föreställa sig en värld utan stål och även om det inte alltid syns finns materialet överallt i vardagen. Stålbalkar, bilar, cyklar, broar, saxar, bestick, diskmaskiner, datorer är bara några exempel på produkter som innehåller stål. Trots att stålindustrin är en av våra största utsläppskällor så är den ändå en av våra mest miljöeffektiva industrier.

Regionen i centrum

I det nya klimatavtalet som 190 länder har enats om ser Göran Nyström bara att det öppnas nya affärsmöjligheter.

– Stål, och innan dess koppar har varit en fantastisk framgångsfaktor för att bygga välstånd i Sverige, en stor del av Sveriges bytesbalans kommer från järn- och stålindustrin. Extra intressant blir det att sätta bytesbalansen i ett regionalt perspektiv, då börjar helt plötsligt de regioner i landet som ofta hamnar i skymundan att framträda som de stora bidragsgivarna.

Ovako har gjort en miljöanalys med hjälp av KPMG där de jämfört koldioxidutsläppen från svensk stålindustri och kinesisk stålindustri, och den analysen visade att Ovakos processer släpper ut 92 procent mindre koldioxid per ton stål.

– Det innebär en 10-20 gånger effektivare process när det gäller koldioxidutsläpp inom det som då är en stor del av världens koldioxidutsläpp. Så med andra ord, vi behöver se till att mer av världens stål produceras i Sverige för att minska de globala utsläppen av växthusgaser och få alla att förstå vilken miljönytta våra produkter gör.

Varudeklaration

För att få slutkonsumenten att förstå värdet att köpa svenskt stål så avser Ovako nu börja varudeklara koldioxidutsläppen på varje offert.

– Tyvärr är det sällan slutkonsumenten som köper stål. Privatpersoner är väldigt känsliga för varumärken och vad varumärket står för, den medvetenheten om miljönytta behöver vi även få in i industrin med någon form av deklARATION om miljöpåverkan i hela kedjan bakåt. Men samtidigt får det inte drivas fram politiska åtgärder som leder till att det produceras mindre stål i Sverige, då har vi skapat en miljöogärning fast syftet var tvärtom från start. □



Den nya hållbarhetslagen välkomnas, det sätter press på effektivare processer och ökade miljökrav, säger Göran Nyström, Ovako.

– Det stämmer, användningsområdet är enormt och stål går att återvinna ett oändligt antal gånger utan att kvaliteten försämras. Ovakos, liksom 30 procent av världens stålproduktion, är baserad på skrot, vilket innebär att ingen ny järnmalm behöver brytas, berättar Göran Nyström, chef för marknad och teknologi på stålkoncernen Ovako.

För Ovako är det kvaliteten som särskilt utmärker deras stål. SKF valde en gång bruksjätten i Hofors till hovleverantör av det högrena stålet till deras kullager.

– Stål är det konstruktionsmaterial som är allra mest användbart och det har bevisat sig genom generationer. Det har dessutom inte stått stilla i utvecklingen, utan det har gått framåt och svenskt stål räknas bland det bästa och det renaste stålet i världen.

NYA HÅLLBARHETSLAGEN:

Den nya lagen om obligatorisk hållbarhetsredovisning, som bygger på ett EU-direktiv från 2014, innefattar alla stora företag. Med "stora företag" menas alla som uppfyller minst två av följande tre villkor: minst 250 anställda, en balansomslutning på minst 175 miljoner kronor och en nettoomsättning på minst 350 miljoner kronor.

Den lagstadgade hållbarhetsrapporten ska innehålla en kort beskrivning av företagets affärsmodell, en beskrivning av den policy som företag följer i dessa frågor och resultatet, väsentliga risker som är kopplade till företagets verksamhet, men också företagets verksamhet och relevanta icke-finansiella resultatindikatorer.

Team Sweden



TEXT: EVA FIORENZONI, MANAGING DIRECTOR, SWEDISH SWISS CHAMBER OF COMMERCE · FOTO: LENA VICTORIA

”Swedish exports are a linchpin of our economy that create growth, employment and increased prosperity. By exporting and importing goods and services, Sweden’s business sector has been able to grow strongly far outside of our country’s borders and to take advantage of the global marketplace” – Mikael Damberg 2015.

Detta citat inleder dokumentet ”Sveriges export strategi” formulerad av regeringen som valdes 2014. För att stärka exporten och förenkla för företagen skapades konceptet Team Sweden.

Team Sweden är ett sätt för regeringen att genom ett samordnat och effektivt exportstöd underlätta för svenska företag som vill nå ut till en internationell marknad. Tidigare uppfattades att svenska företag hade svårt att på ett begripligt sätt förstå hur staten kunde underlätta deras export och internationalisering. Därför inleddes samverkansforumet Team Sweden för att skapa tydligare ramar och arbetsfördelning. På detta sätt ska dubbelarbete förhindras samt ge en tydligare bild för företagen när de vill expandera utomlands. Samordning, dialog med näringslivet, utbyta erfarenheter kring olika insatser och att identifiera svenska lösningar och system som kan marknadsföras internationellt.

Exportstödet består bland annat av rådgivning, finansiering, marknadsföring och det långsiktiga Sverige-främjandet. Team Swedens uppgift är också att löpande utvärdera offentliga främjandeinsatser så att de mest effektiva metoderna alltid väljs.



På hemmaplan leds Team Sweden av Utrikesdepartementets statssekreterare med ansvar för EU och handelsfrågor. I utlandet finns lokala Team Sweden kretsar ledda av Sveriges ambassader runt om i världen. I dessa lokala team deltar de svenska främjandeorganisationer som finns på plats i respektive land, exempelvis Business Sweden, Visit Sweden, Svenska Institutet, lokala svenska företagsföreningar och handelskamrar. Branschvisa och länder-specifika Team Sweden-grupper har också etablerats, exempelvis för miljöteknik, energi och möten & evenemang. Därutöver planeras Team Sweden grupper för life science, investeringar, kulturella och kreativa näringar.

I Schweiz består Team Sweden av: Sveriges ambassad, Business Sweden, honorärkonsulerna och den svensk-schweiziska handelskammaren.

Handelskammaren är en nätverksorganisation för företag och individer som alla är intresserade av eller engagerade i handel mellan Sverige och Schweiz. Sedan 2008 har handelskammaren funnits i Schweiz med verksamhet i Zürich, Geneve och Lugano.

Business Sweden har kontor i Zürich och tillhör det regionala kontoret i Wien som också täcker Österrike, Ungern, Slovenien och Kroatien. Business Sweden har byggt ett starkt och framgångsrikt kontaktnät av lokala företagsledare och politiska beslutsfattare i syfte att främja Sveriges konkurrenskraft i regionen. Ambassadens uppgift är att främja Sverige-bilden och bevaka svenska intressen. Genom att främja bilden av Sverige som ett innovationsland, rättssäkerhet och möjligheter till alla kan ambassaden stärka känslan av att vilja investera i Sverige eller vara behjälplig när företag har att göra med schweiziska företag.

Vad är det första man bör tänka på när man ska göra affärer med Schweiz?

Schweiz är en förbundsstat med utbrett självstyre i de 26 kantonerna. Konstitutioner, lagar och styrelseskick skiljer sig inte märkbart från varandra, men t.ex. företagsbeskattningen är olika från kanton till kanton, även stora skillnader mellan kommuner i en och samma kanton föreligger. Skattessatsen för företag ligger på 12 procent till 18 procent. På federal nivå tillämpas en skattesats på 8,5 procent för aktiebolag och handelsbolag.

Landet präglas även av en internationell miljö med fyra officiella språk (ca. 72 procent

talas tyska, 21 procent franska, 6.5 procent italienska samt 0.5 procent rätoromanska). Dialekten Schweizertyska används i tal och högtyska i skrift. Det är stora kulturskillnader mellan den tyska, franska och italienska delen. Schweiz stabila ekonomi har gjort landet till hemvist för många multinationella företag och betydande internationella organisationer. Förutom ett stabilt politiskt och ekonomiskt läge så finns det dessutom tillgång till högkvalificerad arbetskraft, mycket liberala arbetsvillkor och ett fördelaktigt affärsklimat med förmånliga skatter.

Enligt World Economic Forum rapport 2016, rankas Schweiz som det mest konkurrenskraftiga samt innovativa landet i världen. Det dubbla utbildningssystemet kombinerar praktisk och branschorienterad yrkesutbildning med en exceptionellt hög gymnasie- samt högskoleutbildning. Detta utgör grunden för landets anmärkningsvärt kreativa och innovativa ekonomi. Dessutom lockar Schweiz många högt kvalificerade personer från utlandet.

Med en otroligt stark köpkraft och ett centralt läge i Europa är landet en attraktiv handelspartner för svenska företag. Den starka valutan gör att exporten till Schweiz har blivit attraktiv för svenska företag. Schweiz är inte medlem i EU men har många handelsavtal på plats. Att tänka på är dock tullavgifter vid import och export samt strikta avtal för tillfällig arbetskraft som jobbar i Schweiz.

Är det en annan affärskultur än Sverige och resten av Europa? Om det är så, vilka är de största skillnaderna?

Schweizarna är artiga, diskreta, punktliga och måna om sitt privatliv. Att komma oanmält för sent till ett möte kan förstöra hela affärsrelationen. De är mycket kvalitetsmedvetna och i förhandlingar kan alltför hårda prisdiskussioner uppfattas som oseriösa. I Schweiz används ni-formen tillsammans med efternamn vid tilltal, man duar inte. Vanligtvis hålls möten med internationella gäster på engelska. Använd inte tyska i fransk- och italiensktalande delarna och vice versa. Hellre engelska om man inte talar det lokala språket.

Schweiz är ett kvalitetsmedvetet land. Presentera bara kvalitetsprodukter och/eller tjänster och var beredd att underbygga med seriösa argument.

Schweiziska affärskulturen har en djupt förankrad, men diskret, hierarki; bara de högsta individerna i företaget kan fatta det slutgiltiga beslutet. Även om alla inblandade måste vara överens, kommer det slutliga beslutet att passera obestritt när det är nått.

Den som lyckas bra i Schweiz, vad är deras framgångsrecept?

Integration. För att lyckas i Schweiz måste man integrera sig, tala de lokala språket och kanske även dialekten och förstå de kulturella skillnaderna.

Och de som inte lyckas, vilka är de vanligaste misstagen man bör undvika?

Det allra vanligaste misstaget är att man underskattar skillnaderna mellan Sverige och Schweiz. Schweiz är ett konservativt land med flera olika språk och kulturer. Det är viktigt att vara förberedd, punktlig, artig, professionell och tekniskt kunnig inom sitt område, utan att verka viktig eller tro att man är bättre.

Vilken hjälp kan Team Sweden erbjuda?

Svensk-schweiziska handelskammaren (Swedish Swiss Chamber of Commerce) är en nätverksorganisation som hjälper sina medlemsföretag och personer att utbyta erfarenheter, affärsidéer och knyta nya kontakter främst i form utav event. Vi hjälper även till med introduktioner eller specifika uppdrag för den som är intresserad av affärer i Schweiz.

Business Sweden erbjuder tjänster i alla skeden av ett företags internationalisering. Vår uppgift är att hjälpa svenska företag att växa internationellt. Det gör vi på flera olika sätt, bland annat genom att erbjuda information, rådgivning, utbildning, skräddarsydda tjänster och handfast etableringshjälp samt nätverk och kontakter.

Några av ambassadens huvuduppgifter är att främja relationerna mellan Sverige och Schweiz och att utveckla samarbetet inom områdena politik, ekonomi och kultur. Handelsavdelningen verkar för att främja de ekonomiska förbindelserna samt bevaka den ekonomiska utvecklingen i stationeringslandet. □

VALUTAPROGNOS FRÅN

SEB



Drivkrafter för valutamarknaden

Under 2017 ser valutamarknaden ut att slitas mellan flera olika drivkrafter som i slutändan kan ge vitt skilda utfall. Samtidigt som den globala återhämtningen förstärks och blir mer synkroniserad innebär den nyligen tillträdde Trumpadministrationen en högre politisk riskpremie. Vår övergripande bedömning är att konjunkturkrafter i form av t ex starkare framtidstro, tecken på stigande inflation och inflationsförväntningar ändå kommer att utgöra den dominerande drivkraften. Det talar för att normalt tillväxtkänsliga valutor, som råvaruvalutor och EM-valutor med relativt svag USA-koppling, bör kunna gynnas under det närmaste halvåret.

EUR/USD

Politiska frågetecken i USA och högt upplåsta förväntningar på en betydligt mer expansiv finanspolitik gör att det finns viss risk för besvikelser under våren om president Trump misslyckas med att leva upp till förväntningarna, vilket riskerar att drabba dollarn negativt. Vi ser därför en risk för att EUR/USD skulle kunna försvagas upp mot 1.08 under våren. Samtidigt går flera av de tongivande euroländerna (Holland, Frankrike, Tyskland och ev Italien) mot val under året. Redan nu växer oron för att populisterna genom Front National ska vinna de presidentvalet i april och maj. De driver en ytterst EU- och eurofientlig politik och förstår att en utträde ur euron. Skulle Frankrike besluta att återinföra francen så skulle det antagligen vara dödsstöten för den gemensamma valutan, vilket givetvis tynger eurons växelkurs. Realistiskt är dock sannolikheten för en sådan utveckling ganska låg, men samtidigt har många de oväntade valutgångarna i Storbritannien och USA under förra

året i färskt minne. På lite längre sikt tror vi dock att ytterligare höjningar från den amerikanska centralbanken och starkare amerikansk tillväxt är det främsta skälet till att EUR/USD rör nedåt och når 1.03 i slutet av 2017 medan en stark dollar gör att USD/SEK endast rör sig försiktigt lägre mot 8.70 i år.

Pundet

Storbritannien verkar gå mot en hård Brexit när utträdesförhandlingarna inleds under våren. Det verkar omöjligt att hitta en lösning som kombinerar de brittiska kraven på kontrollerad invandring, också från EU-länder, med brittiskt tillträde till EU:s inre marknad. Risken är därför ganska stor att Storbritannien tvingas lämna EU utan ett nytt avtal som kan ersätta dagens medlemskap. Ännu har inte brittisk ekonomi bromsats in men vi ser allt fler tecken som pekar mot en inbromsning av tillväxten under 2017. Kombinationen av svagare tillväxt och politisk osäkerhet kommer att sätta pundet under fortsatt press även om utsikterna är genuint osäkra. Vi tror att en ytterligare försvagning ligger i korten och att GBP/SEK rör sig mot 10.50 i mitten på 2017 och 10.30 i slutet på året.

Kronan

Den svenska kronan har tagit tillbaka en del mark och på kort sikt ser vi ganska liten potential för ytterligare förstärkning. Negativ reporänta och fortsatt QE-köp utgör ingen kronvänlig miljö och KIX-index har redan nått en nivå som är betydligt starkare än i Riksbankens prognos. Redan nuvarande nivå på kronan verkar ha fått Riksbanken att reagera på februari-mötet då man valde att fortsätta att indikera ganska hög sannolikhet för framtida räntesänkningar. Ytterligare förstärkning skulle därför antagligen utlösa en mer aggressiv respons från Riksbanken och senarelägga den normalisering av penningpolitiken som vi räknar med kommer att inledas med en första höjning i slutet på året. Långsiktigt ser vi dock fortsatt starka skäl att tro att en starka svenska fundamenta och stigande inflation skapar utrymme för en tydlig appreciering. Om Riksbanken levererar räntehöjningar i linje med vår prognos bör EUR/SEK handlas runt 9,00 i slutet av 2017.

Richard Falkenhäll, Valutaanalytiker SEB
Twitter: @RFalkenhäll

SEB växelkursprognoser:

Växelkurs	2017-02-21	Jun 2017	Dec 2017
EUR/USD	1.06	1.08	1.03
EUR/SEK	9.48	9.30	8.95
USD/SEK	8.97	8.61	8.70
GBP/SEK	11.15	10.45	10.30

TOALETTEN

– EN INTEGRERAD DEL AV STADSKÄRNAN

TEXT: LOTTA GÖRLING · FOTO: DANFO AB

När Mikael Magnusson började på Danfo var den offentliga toaletten oftast placerad på en undanskymd plats.

– Nu 15 år senare flyttas toaletterna till upplysta platser och blir till ett finrum i offentligheten, säger Mikael Magnusson, vd för Danfo Sweden Ab .



Ett välkommande hus i det offentliga rummet.

Sedan 1969 har Danfo i Nora tillverkat toaletter för offentligt bruk, då med den allra första "paketeringsklosetten" Pacto. Funktionen i en Pactotoalett är lika enkel som unik och bygger på att avfallet förpackas efter användning.

– Just eftersom Pactotoaletten varken behöver vatten eller el blev den snabbt ett populärt litet hus. Den är mekanisk och fungerar bra i tuffare miljöer och har använts i både katastrofområden som i gruvor och under militära övningar, men den finns även på kungliga platser, säger Mikael Magnusson och fortsätter berätta att de levererat en toalett till drottning Margaretas jaktstuga i Danmark.

Internationellt stora

Danfo tillverkar flera olika typer av offentliga toaletter som syns över hela världen. Från storstäder som Paris, London och New York till mer udda platser som Antarktis och Saharaöknen. De har även bistått en polarexpedition med toalett.

– Det kan bli upp till minus 92 grader som kallast, och toaletten bärs med av expeditionen hela vägen, då gäller det att den håller i en tuff och krävande miljö.

Men oavsett var de levererar i världen vill de ge besökarna en så positiv upplevelse som möjligt.

– Placering och utformning i all ära, en välanvänd toalett kräver också regelbundet underhåll och daglig skötsel för att behålla sin popularitet hos nödiga besökare. Det tar vi ansvar för genom avtal om service och städning på de flesta av de toaletter. Allt för att

få våra cirka två miljoner besökare per år att vara nöjda.

Huvudkontor och produktutvecklingen ligger i Nora, men de har även kontor i Danmark, Norge, England och Förenade arabemiraten och representerar i ett 30-tal andra länder.

– Från början hade vi enbart svensk personal på alla kontor men nu har vi tänkt om och arbetar istället med lokala medarbetare, allt för att hitta nya marknader. Det gäller att vara kunnig på den lokala marknaden och då är det viktigt med lokal kännedom.

Miljömål i fokus

Förutom att hålla alla besökare nöjda så har miljömålen, som företagsledningen bestämt tillsammans med personalen, extra fokus.

– Vi har infört källsortering av företagets avfall, minskat användningen av kontorspapper och sänkt energiförbrukningen med nästan 20 procent de senaste åren, berättar Mikael. Danfo är miljöcertifierat enligt internationell standard. ISO 14001 innebär att företaget är erkända som ett så kallat "eco management company", ett företag med goda principer för miljöstyrning i verksamheten och toaletterna är återvinningsbara till 95 procent.

– Det är fantastiskt höga siffror och vi fortsätter arbeta med experter inom olika områden för att fortsätta utvecklingen, säger Mikael Magnusson.

Vilka utmaningar kan du se i framtiden?

– Vi är en ledande exportör i Skandinavien och i och med kontoret i Dubai så har vi en god tillväxt på marknaden i Mellanöstern, så nu siktar vi på nya marknader. Samtidigt som vi ökar på den internationella marknaden så behöver vi stärka vår lokala verksamhet efter Nora, och där gäller det att locka nya medarbetare till vår kommun, som är ganska liten. Men vi är ett bra företag med hög internationell handel och vi verkar i en bransch där behoven alltid kommer att finnas. En toalett är svårt att klara sig utan, var man än i världen befinner sig. Den ska helst inte synas fören man vill ha den, och då ska det vara lika självklart att det finns en toalett som det finns parkbänkar och papperskorgar i det offentliga rummet. □

Danfo designar och tillverkar offentliga toaletter och erbjuder helhetslösningar i form av produkt, service och underhåll till kunder i ett flertal länder. Bolaget som grundades 1969 omsätter idag cirka 180 miljoner svenska kronor. Danfo har 170 anställda med huvudkontor och produktion i Nora, strax utanför Örebro. Bolaget har en bred internationell kundbas som huvudsakligen utgörs av kommuner, uthyrningsbolag och utomhusreklamföretag.

FÖRÖDANDE KONSEKVENSER

TEXT: ANNICA BRAY · FOTO: SHUTTERSTOCK

Regeringen satsar i år 226 miljoner för att svenska företag ska kunna ta större marknadsandelar och öka exportintäkterna. En nödvändig och bra satsning, men effekterna av satsningen kommer av sig när det står klart att Staten planerar att införa en kilometerskatt för transporten av våra varor. Den skatten kommer att kosta företagen/konsumenterna cirka fyra miljarder per år och få förödande konsekvenser för vår basindustri. Det var en av anledningarna till ett seminarium som anordnades på Grand i Stockholm under Västerbottensveckorna.

Anders Fredriksson, vd på Norrmejerier var en av talarna och han oroade sig för de norrländska skogsägarna och mjölkbönderna.

– För de blir det en käftsmäll på varje kind, sa han.

Norrmejerier kör 350 000 mil per år för att samla ihop mjölken och med ett påslag på tio kronor per mil i extra skatt faller den redan låga lönsamheten till så låga nivåer att många mjölkbönder helt slås ut.

Skogsbruk slås ut

Deltagarna vid seminariet fick också klart för sig att för många skogsägare skulle en höjning av priset antagligen innebära att mycket av produktionen i framtiden fryser inne på grund av olönsamhet. På sikt kan hela det svenska skogsbruket slås ut då det för södra Sverige blir billigare att köpa in virke från Polen eller andra öststater som inte drabbas av vägskatten. Den vinst på 4 miljarder som regeringen räknat med kan istället omvandlas till en stor förlust då flera företag slås ut och försvinner från den svenska marknaden och istället får Sverige en ökad import. Den miljövinst som regeringen är ute efter skulle istället kunna uppnås genom att regeringen

verkligen jobbar aktivt för att vi ska få köra tyngre lastbilar över hela Sverige. Det ger momentant 20 - 30 procent i minskade utsläpp.

Missnöjet pyr

Seminariet arrangerades för att visa på de konsekvenser som förslaget innebär och ute i landet pyr missnöjet. Lars Engman, Verksamhetsledare för Träbransch Norr är säker på att förslaget kommer att slå helt fel.

– Bara i Västerbotten omsätter träindustrin över 8 miljarder och sysselsätter mer än 2 500 personer. Det finns 4 stora bolag med över 100 anställda, de flesta är relativt små. För dem får det definitivt förödande konsekvenser. Det är lite märkligt att Landsbygdsministern säger att regeringen ska satsa på landsbygden en dag och nästa dag ska samma regering lägga på en skatt som slår hårdast mot de små företagen på landsbygden. Företagen inom tränäringen är de företag som oftast orkar hålla sig kvar längst på en ort, men nu är det

nog många som får det än svårare att kunna överleva på en redan tuff marknad, tror han. □





Amsterdam, London, New York eller Dubai?
FLYG SMIDIGT MED KLM FRÅN LINKÖPING



Flygförbindelser till hela världen. Upp till 3 dagliga avgångar.



Linköping City Airport
Din flygplats med personlig service i toppklass!



www.linkopingcityairport.se

HAR DU INTRESSANTA EXPORTTIPS?

Kontakta Lotta Göring på 021-448 01 00 eller lotta@texttanken.se

GLOBAL UTSIKT

En hamn som växer är en hamn som skapar tillväxt

Vi står inför stora utmaningar när vi lämnar Inre hamnen i Norrköping och istället växer ännu mer i Pampushamnen. Med den pågående satsningen möter vi framtidens krav på ökade godsvolymer, effektiv logistik och större fartyg. Med en expansiv hamn har Norrköping och den kringliggande regionen ett gott stöd för en stark framtida utveckling. Läs mer på norrkopingshamn.se

 **Norrköpings Hamn**

ANGELA MERKEL VÄLKOMNAR NYTT

TYSK-SVENSKT INNOVATIONSSAMARBETE

TEXT: TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN · FOTO: FREDRIK HJERLING/TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN

”Tyskland och Sverige har mycket mångfaldiga och nära relationer. Det gör det enkelt för oss att inte bara beskriva gemensamma utmaningar utan att även ta oss an dessa gemensamt. Jag tycker att detta tysk-svenska teknikforum är ett utmärkt exempel för det.” Det sade Tysklands förbundskansler Angela Merkel när hon i januari öppningstalade på German Swedish Tech Forum i Stockholm.

Den tyska regeringschefen och Sveriges statsminister Stefan Löfven var hedersgäster på upptaktsevenemanget till German Swedish Tech Forum, det nya innovationsforumet som Tysk-Svenska Handelskammaren och Kungl. Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA) har startat tillsammans. Öppningstalet i den mer än fullsatta Wallenbergsalen på IVA var en av programpunkter under Angela Merkels korta Sverigebesök och den enda där hon höll ett offentligt anförande.

– Digitaliseringen förändrar massivt våra liv, våra arbeten, vår kommunikation och även vårt tänkande. Sakernas internet, 3D-skrivare och framförallt datadrivna affärsmodeller förändrar våra sätt att göra affärer. Vi måste tydligt se riskerna; om vi inte tar oss an denna utmaning kan vi snabbt bli bara leverantörer till andra som har kundkontakten. Detta får vi inte lämna enbart till internetföretagen, sade Angela Merkel med tanke på German Swedish Tech Forums stora



IVA:s vd Björn O. Nilsson, Tysklands förbundskansler Angela Merkel, Sveriges statsminister Stefan Löfven och Tysk-Svenska Handelskammarens ordförande Olof Persson på lanseringen av German Swedish Tech Forum i Stockholm den 31 januari 2017.

huvudfokus, digitaliseringen av näringsliv och samhälle.

Mobilitet, hälsa och energi i fokus

Hon välkomnade det bilaterala initiativet som en bra plattform för att utbyta erfarenheter och samla kunskap. Som särskilt viktiga framtidsområden nämnde förbundskanslern mobilitet och transporter, Life Sciences, e-hälsa, energieffektivisering och omställningen till ett hållbart energisystem. Därutöver önskade hon sig ett samarbete mellan Tyskland och Sverige inom vad digitaliseringen innebär för arbetsmarknaden och arbetslivet samt om hur framtidens arbetsrätt ska se ut.

Även Sveriges statsminister Stefan Löfven, som talade direkt efter Angela Merkel, upp-

muntrade till mer samarbete mellan de båda länderna.

– Tyskland och Sverige är två länder som har mycket gemensamt. Andelen innovativa problemlösare och företagsamma personer hos oss är hög. Vi delar viljan att anpassa oss i tider av förändring och att skapa någonting ännu bättre för kommande generationer. Enkelt uttryckt så kombinerar vi gott företagande med den moraliska skyldigheten att göra det som är rätt. Och utmaningarna är många, sade han.

Från vision till verklighet

Som ett bra exempel på ett innovativt tysk-svenskt samverkansprojekt nämnde Löfven elvägen mellan Gävle och Sandviken som

” Digitaliseringen förändrar massivt våra liv, våra arbeten, vår kommunikation och även vårt tänkande”

Angela Merkel



Tysklands förbundskansler Angela Merkel på lanseringen av German Swedish Tech Forum i Stockholm den 31 januari 2017.

” Vi behöver ta vår innovationsförmåga till nästa nivå i och med att den internationella konkurrensen ökar.

Stefan Löfven



Sveriges närings- och innovationsminister Mikael Damberg på lanseringen av German Swedish Tech Forum i Stockholm den 31 januari 2017.



invigdes förra sommaren och där bland andra Siemens, Scania och Sandvik är involverade.

– Detta är världens första elektrifierade offentliga väg. Tidigare trodde man inte att det skulle vara möjligt men nu har det gått från att vara en framtidsvision till att bli en realitet. Det här ger oss en fingervisning vad som kan göras för att uppnå en fossilfri transportsektor, sade statsministern.

Men för att även framöver kunna ligga i framkant vad gäller innovationer och digitalisering krävs att beslutsprocesser snabbas upp, menade Angela Merkel.

– Tiden det tar att fatta beslut i Europa är något för lång för att hänga med i hur fort produktion och arbetsliv förändras. Det betyder att tempo och snabba beslut borde vara prioritet just nu.

Digital agenda och global frihandel
Förbundskanslern vill gärna att EU skapar

en digital inre marknad och att unionens digitala agenda omsätts i praktiken under de närmaste åren. Detta skulle lösa trängande problem och skapa potential för tillväxt, menade hon.

Vad gäller resten av världen fortsätter Tysklands regeringschef förespråka frihandel.

– Jag är mycket glad över att vi i Europa till slut lyckades sluta CETA-avtalet med Kanada. Jag tycker det var en milstolpe, att vi klarade det. Om man frågar mig kan vi gärna också ingå ett frihandelsavtal med USA. Men där var diskussionerna ännu svårare. Just nu måste vi ändå avvakta något hur saker och ting utvecklas, sade Angela Merkel.

Förhoppning om växande samarbete
Avslutningsvis tackade de två regeringscheferna arrangörerna, Tysk-Svenska Handelskammaren och IVA, för initiativet till German Swedish Tech Forum och ut-

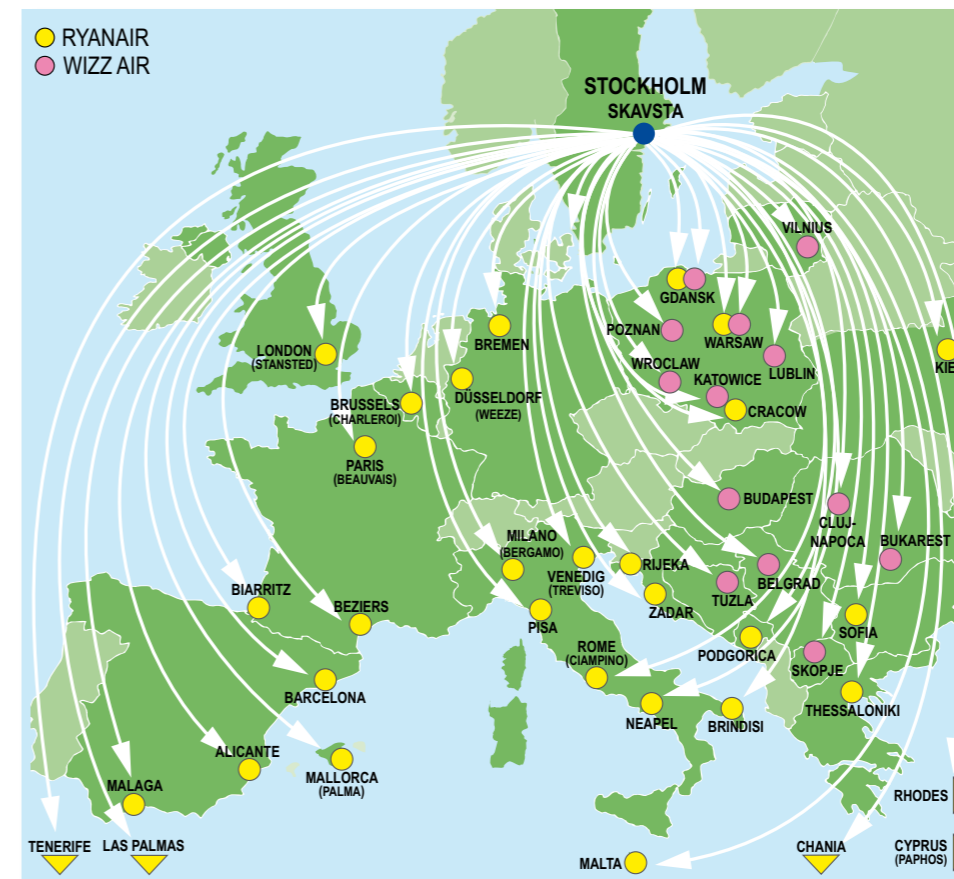
tryckte sin förhoppning på goda resultat.

– Vi behöver ta vår innovationsförmåga till nästa nivå i och med att den internationella konkurrensen ökar. Detta partnerskap sammanför våra regeringar, företag och institutjoner. Det banar väg för fördjupat samarbete i framtiden och för nya innovativa genombrott. Jag ser fram emot vårt växande partnerskap, sade Stefan Löfven.

– Jag tror, herr statsminister, att forumet är ett väldigt bra exempel för en levande kooperation. När vi sitter vid ett bord och utbyter information är det bra, men här ser man att det faktiskt händer saker utanför det politiska landskapet. Det välkomnar jag mycket. Jag kan bara tacka alla som engagerar sig i detta initiativ. Vi borde framförallt främja samarbetet mellan de mindre företagen. De stora företagen klarar digitaliseringsprånget ganska bra själva men de mindre behöver stöd från politiken, sade Angela Merkel. □

STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT

Connecting Your World



Stockholm Skavsta
Business Lounge



Bästa priset
och närmaste
parkeringen:
Boka på skavsta.se



Nya resmål
våren 2017:
Podgorica
Cluj-Napoca
Neapel



Flyg direkt till 40 destinationer

SVENSK LIFE SCIENCE – NY EXPORT TILL MELLANÖSTERN

TEXT: CHARLOTTE KALIN, CHAMBER TRADE SWEDEN OCH SWEDEN ON THE GO · FOTO: CHARLOTTE KALIN.



Departementsråd Niclas Jacobsson från Socialdepartementet och Mikaela Annerling Swahn från Swecare, den svenska ambassadören i UAE och Qatar, Jan Thesleff, respektive Ewa Polano, var med och invigde paviljongen tillsammans med Paula Hanssoon och Raed Suhail från Global Pharma Consulting och inbjudna gäster från regionen.

Arab Health öppnar dörren för svensk Life Science export till Mellanöstern.

Ett av de mest spännande nya områdena för svensk export är Life Science. Global Pharma Consulting är det internationella konsultföretaget som vill göra de innovativa svenska Life Science företagen till born globals och storsäljare i Mellanöstern.

Svensk export av medicinska och farmaceutiska produkter till MENA-regionen uppgick till 2,7 miljarder under 2015. Arab Health är världens näst största Life Science mässa och Mellanösterns största. Mässan attraherar cirka 120 000 besökare från hela världen och över 4500 utställare från ett 80-tal länder. För ett svenskt företag inom Life Science sektorn som vill komma in i Mellanöstern är det ett bra första steg för att visa upp produkterna och knyta kontakter med distributörer, sjukhus, myndigheter, läkare och sjukvårdspersonal.

Global Pharma Consulting är ett av de vassa internationella konsultföretagen som finns på handelskamrarnas Sweden on the Go plattform. Företaget hjälper Life Science företag in i Mellanöstern/Nordafrika. Paula Hanssoon, vd för företaget, berättar om årets Arab Health mässa och den nya paviljongen, Anglo Nordic Pavilion.

– Vi har jobbat med denna region i flera år och har djupa kunskaper om dess utmaningar och möjligheter samt affärskultur. I år lanserade vi vårt nya innovativa mässkoncept i form av en ny paviljong eller affärsplattform som vi hellre vill kalla den.

Gensvaret från svenska företag var fantastisk och paviljongen blev fullbokad innan vi ens hann marknadsföra den. 16 svenska företag ställde ut på mässan i vår nya plattform. Vi samarbetade dessutom med de nordiska paviljongerna så att företagen kunde dela erfarenhet och nätverk. Vi fick också stark uppbackning och support från Socialdepartementet där departementsråd Niclas Jacobsson var en viktig del av vår delegation samt Swecare och de svenska ambassaderna i regionen. Vi är mycket nöjda med att ha skapat ett mässkoncept som passar just för de innovativa svenska företagen. Kunden får tillgång till relevanta nätverks- och affärsmöten och B2B-möten med beslutsfattare.

– Då Arab Health är en Life Science mässa gav det oss möjlighet att ta med en bredd av företag inom hälsa och sjukvårdssektorn, säger Paula. Detta attraherade många till vår paviljong tillsammans med det förarbete som vi jobbade mycket med genom att bjuda in vårt nätverk att komma och besöka våra deltagare. Där fanns de självklara företagen från medtech men också läkemedel, e-Health, diagnostiska, kosttillskott, utbildning, desinfektion och andra tjänsteföretag inom Life Science. Svenska kvalitetsregister, som anses världsledande, har nu stora möjligheter genom företaget Swedeheart, att exportera know-how till Mellanöstern.

– Vi har fått otroligt mycket positiv feedback från de svenska företag som deltagit på mässan, säger Paula, men också från de lokala företagen på plats som distributörer och andra viktiga beslutsfattare från Gulfstaterna. Nu återstår det viktiga efterarbetet med att få de nya kontakterna att leda till affärer.

Paulas råd kring att göra affärer i regionen

Hur konkurrenskraftiga är den svenska Life Science sektorn?

Sverige är välkänt i MENA-regionen (Mellanöstern/Nordafrika) för flera saker som även Life Science kan dra nytta av – till exempel. Nobelpriset, ABBA, miljö och klimatarbetet. Ännu viktigare är att svenska

produkter och tjänster förknippas med hög kvalitet till rimliga priser. Svenskar ses dessutom som ärliga i sina affärsrelationer vilket uppskattas i dessa länder där man vill jobba mer professionellt och komma ifrån korruption och struliga affärer. Många Gulfstater satsar nu på digitalisering och Sverige har många innovativa e-Health lösningar att erbjuda. De två företagen POND Healthcare Innovation och Kiwok Nordic väckte till exempel stor uppmärksamhet då de fick möjlighet att demonstrera sina e-Health lösningar för hälsoministern i Förenade Arab Emiraterna och hans rådgivare.

Hur ser ni att MENA-marknaden för Mellanöstern och Nordafrika utvecklas framöver?

Vi ser ett ökat intresse för tillväxtmarknaderna i MENA-regionen. Inom Life Science så är MENA definitivt en av de mest intressanta marknaderna globalt. Regionen ingår dessutom i den svenska exportstrategin. I dagsläget är MENA länderna dessutom mer kostnadsmedvetna, mot bakgrund av de lägre oljepriserna, vilket gör att de uppskattar de svenska prisvärda kvalitetsprodukterna.

Hur hanterar svenska företag de utmaningar som finns att göra affärer i Mellanöstern?

Man måste förstås känna till affärskulturen och kunna hantera de regulativa hinder som finns.

Global Pharma Consultings affärsidé är att korta tiden för ditt företag att komma in på dessa komplexa marknader och att hantera hindren. Med vår hjälp kan det faktiskt gå snabbare att komma in i Saudiarabien än i Norge.

Vad ska man tänka på för att inte hamna i korruption?

Life Science sektorn inte är lika hårt ansatt av korruption i jämförelse med många andra sektorer. Detta då det finns en hög efterfrågan på många av produkterna som inte bara är eftertraktade utan också nödvändiga.

– Se till att ha all legal dokumentation

kopplat till registrering klar.

– Var tydlig med från första början att svenska företag inte accepterar korruption.

– Använd rätt kanaler om det uppstår problem, och liera dig med personer och överordnade chefer som respekterar noll-tolerans.

– Det går absolut att göra affärer utan korruption, det är bara det att affären / leveransen kan ta längre tid, så ha tålamod.

Viktiga frågor inom corporate social responsibility och hållbarhet

– En stor utmaning inom Life Science är den ökade antibiotikaresistensen i Mellanöstern. Även om det finns pengar att tjäna på att sälja antibiotika till dessa marknader, så känns det problematiskt att bidra till denna försäljning.

– Miljöfrågorna kopplat till återsamling av läkemedel och avfallshantering är en stor utmaning, liksom rapporteringssystem för biverkningar från läkemedel.

– Global Pharma Consulting har lyft upp jämställdhetsfrågan i sina affärer med MENA länderna. Företaget rangordnar leverantörerna utifrån hur många kvinnor som är anställda och andelen kvinnliga chefer i företaget. Detta har fått positiva effekter både för affärerna och jämställdheten.

Nästa chans att delta i aktiviteter inom Life Science i Mellanöstern?

Nästa chans att visa upp sina innovationer är under en affärsdelegation till Qatar i mitten på maj 2017, som Global Pharma Consulting organiserar med fokus på lösningar på landets utmaningar inom hälso- och sjukvård. Global Pharma Consulting kommer också att ha med sig en svensk företagsdelegation till Medica mässan 13-16 november i Düsseldorf, ett ypperligt tillfälle att knyta affärskontakter inom Life Science området med företag från MENA och andra världsdelar.

Global Pharma Consulting, www.globalpharma.se, är kvalitetssäkrat av handelskamrarna på Sweden on the Go – www.swedenonthego.se □



PÅ GÅNG HOS KAMRARNA

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

3 april + 6 april

Licensiering

Allmänt om immateriella rättigheter
Möjligheter och behov av skydd för immateriella rättigheter
Affärsmodeller för kommersialisering av immateriella rättigheter

Internationella licens- och kunskapsöverföringsavtal

3 april

Juridiken vid internationella affärer – Moment 4, Örebro.
Globaliseringen och digitaliseringen gör att världen krymper och att nya affärsmöjligheter och marknader blir tillgängliga. Om ditt företag vill utnyttja dessa möjligheter är det viktigt att du har tillgång till den kunskap och de verktyg som behövs för att dina internationella affärer ska bli legal...

6 april

Juridiken vid internationella affärer – Moment 4, Västerås.
Globaliseringen och digitaliseringen gör att världen krymper och att nya affärsmöjligheter och marknader blir tillgängliga. Om ditt företag vill utnyttja dessa möjligheter är det viktigt att du har tillgång till den kunskap och de verktyg som behövs för att dina internationella affärer ska bli legal...

25 april

Incoterms – Använder du rätt leveransvillkor?

Örebro, Västerås.

Har du kontroll på vilka leveransvillkor som ni använder på ert företag och vet ni vad dessa egentligen innebär? Denna utbildning ger dig kunskaper som gör att du kan komma fram till vilket leveransvillkor som passar just er och era affärer. ...

26 april

Made in Sweden, eller hur? En kurs om ursprungsregler och frihandelsavtal, Örebro.

Om du exporterar varor utanför EU har du säkert fått önskemål från kunderna om att utfärda ursprungsintyg för de sålda varorna....

MELLANSVENSKA HANDELSKAMMAREN

5 april Start av HR-nätverk Pro(ud)uctive

21 april Young Professionals Gävle

26 april Handelsdagen – en mötesplats för handelsfrågor

28 april Young Professionals Dalarna

ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

4 april Seminarium Tyskland. Linköping

6 april Seminarium Distributörshantering

Eskilstuna och Linköping

6 april Styrelseutbildning. Visby

19 april Företagarnätverket. Eskilstuna

VÄSTERBOTTENS HANDELSKAMMARE

2 maj VD-nätverk, Umeå

18 maj Årsmöte Plats Skellefteå

23 maj Styrelsemöte, Södra kretsstyrelsen

Håll ögonen öppna för följande event:

April E-handel på export, Skellefteå

Maj VD-nätverk Skellefteå

NORRBOTTENS HANDELSKAMMARE

30 maj 2017

Framtidens Sjöfart är en naturlig mötesplats för de som är intresserade av logistik och infrastruktur och med särskilt intresse för en fungerande sjöfart i norra Sverige. Dagen syftar även till att uppdatera deltagarna på vad som händer inom sjöfarten och hur framtiden kan se ut för norra Sverige. Norrbottens Handelskammare arrangerar Framtidens Sjöfart för tredje gången den 30 maj 2017. Vid 2016 års Framtidens Sjöfart deltog ett 70-tal deltagare från Sverige, Norge och Finland

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




THE ALL INCLUSIVE PORT

We offer system solutions for your whole logistics chain. That makes us more than a port. It makes us a partner who can be with you all the way. Whatever your challenges, we can meet them – All Inclusive!

Time is valuable. That's why we offer **24-hour service, all year round.** #commitment

Read more at oxhamn.se

 Port of Oxelösund



HAR DU INTRESSANTA EXPORTTIPS?

Kontakta Lotta Cörling på 021-448 01 00 eller lotta@texttanken.se

GLOBAL UTSIKT



Super strange? Nej, jättechans!



Vill du satsa internationellt? Kanske gå in på en helt ny marknad?

Med Exportkreditnämndens garantier är du försäkrad mot risken att inte få betalt vid exportaffärer. Så du kan ta tillvara på all världens möjligheter.