

# GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 2 2010

## MARKNADER I FOKUS:

USA  
TYSKLAND  
FINLAND  
FRANKRIKE  
STORBRITANNIEN  
SAUDIARABIEN

I USA ÄR DET INTE FULT ATT  
LYCKAS SOM FÖRETAGARE

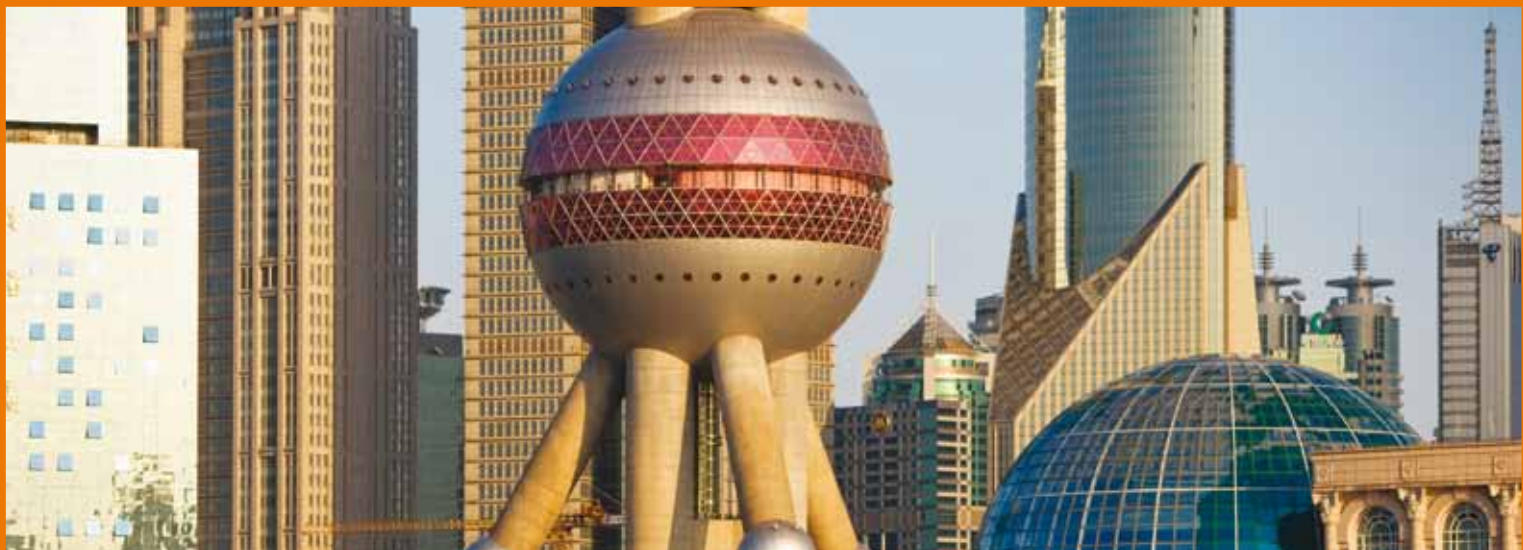
EXPORTEN TILL FRANKRIKE  
KAN FÖRDUBBLAS



DET HÄNDER I VÄRLDEN  
EXPORTCHEFSINDEX

HETA KAFFERELATIONER MED

# BRASILIEN



# Översättning till alla språk

**ÖVERSÄTTNING WEBBPRODUKTION AFFÄRSSPRÅK KURSER  
UNDERTEXTNING SPRÅKCOACHER SKRIBENTER TOLKNING**

## **Stockholm**

Telefon 08-506 225 00  
Box 10059, 100 55 Stockholm

## **Göteborg**

Telefon 031-743 99 50  
Kungsgatan 32, 411 19 Göteborg

## **Malmö**

Telefon 040-601 97 70  
Skomakaregatan 4, 211 34 Malmö

## **Uppsala**

Telefon 018-65 50 20  
Box 1542, 751 45 Uppsala

## **Norrköping**

Telefon 011-10 59 50  
Hospitalsgatan 19, 602 27 Norrköping

## **Umeå**

Telefon 090-200 88 50  
Renmarkstorget 10, 903 26 Umeå

**[www.semantix.se](http://www.semantix.se) | [info@semantix.se](mailto:info@semantix.se) | Telefon 0774-40 05 50**

**SVERIGE** STOCKHOLM GÖTEBORG MALMÖ NORRKÖPING UPPSALA UMEÅ  
**FINLAND** HELSINGFORS ULEÅBORG **NORGE** OSLO TRONDHEIM STAVANGER HAMAR







## 4 Ledare

Våga ta steget ut

## 6 USA

- Hitta rätt i USA
- I USA är det inte fult att lyckas som företagare

## 10 Exportchefsindex

Svensk optimism trots grekisk kris

## 12 Tyskland

- Tyskarna är bäst på fackmässor
- Simson Power Tools trots tyngdlagen

## 16 Brasilien BRIC

- Positivt investeringsklimat även efter valet
- Heta kafferelationer med Brasilien

## 20 Finland NORDEN

- Banden över Bottenhavet starkare än någonsin
- Skogen – Finlands gröna guld

## 22 Frankrike VASTEUROPA

- Exporten till Frankrike kan fördubblas
- Attraktivt jobba i nordiska dotterbolag

## 24 Storbritannien

- Tuffa tag väntar britten
- Svenska it-entreprenörer i Newcastle
- Utmanar trots krisen

## 26 Krönika

Exporten på väg upp igen

## 28 Saudiarabien SUBBLARE

- 1000 miljarder dollar satsas i Saudiarabien
- Alimak Hek hjälper Saudiarabien att bygga högre

## 30 Det händer i världen

Nyheter från olika marknader

# Våga ta steget ut



**"VI HOPPAS KUNNA VÄCKA  
TANKAR HOS ER SOM LÄSER  
GLOBAL UTSIKT"**

**S**verige som marknad ska inte underskattas. Det gör inte heller små och medelstora företag runt om i landet. Att använda sig av väl beprövade inhemska försäljningskanaler är både effektivt och lönsamt. Men en alltför stor exponering mot de kunder "som man alltid kunnat lita på" kan också vara en risk. De senaste två åren har vi sett många svenska underleverantörer som knäckts när svenska industrier dragit åt tumskruvorna.

**Global Utsikt är ett exportmagasin** som vill inspirera dig som ägare eller ledare av ett företag att kontinuerligt utvärdera nya marknader. En bra förebild är Systemair i Skinnskatteberg, ett företag som vågat satsa på nya marknader även i en lågkonjunktur. Ett annat inspirerande exempel är Priceindx som följer med sina kunder ut i världen och erövrar land efter land. (Läs mer om Priceindx och Systemair på sidorna 25 och 26).

**Vi hoppas kunna väcka tankar** hos er som läser Global Utsikt. Våga ta steget ut till länder som Indien, Kina och Brasilien. För om inte ditt företag gör det, så kommer ett tyskt, brittiskt eller kanske polskt företag att göra det i stället. Kanske har de redan etablerat sig på en marknad där ditt företag skulle kunna verka och vara konkurrenskraftigt? Hur mycket kostar det egentligen för dig att ta reda på det?

**På Handelskammaren i Sao Paulo**, Brasilien, tog vi årligen emot hundratals förfrågningar från modiga svenska företagare. Hur gör jag för att öppna en distributionskanal för min produkt i Amazonas? Kan man söka ekonomiskt understöd från regeringen som avser svenska satsningar? Vi såg att det var vissa företag som lyckades bättre än andra. Det var de företag som verkligen hade bestämt sig. Gör det du också! Sälj din produkt eller tjänst utomlands – Sverige behöver det!

*Jonas Sjöbom, vd Östsvenska Handelskammaren*



Flyg direkt till  
hela Europa.

Välj bland 50  
destinationer!

[www.skavsta.se](http://www.skavsta.se)

Sveriges 3:e största flygplats!

**STOCKHOLM SKAVSTA**  
AIRPORT



**KONTAKTA  
OSS!**

Tillsammans kommer vi fram  
till en lösning som passar er,  
hur enkelt som helst.



## Fick du med dig allt du köpte?



En del försöker lösa samordningen av sitt affärssystem på ett gammaldags sätt. Man handlar än här och än där. Då blir det svårt att överblicka vad man egentligen har köpt. Och i slutändan brukar det bli mycket dyrare än man tänkt sig från början.

Gör istället som Granngården, Alfa Laval, SKF, Santa Maria, Cardo, Milko och många andra. Tala med Accure. Här får du ett samordnat affärssystem från en enda leverantör. Det blir mycket enklare för dig, lika enkelt som att handla tacosmiddagen till fredagsmyset.

### Nu med garanterad leveranstid!

Tillsammans kommer vi fram till en lösning som passar just dig. Den leveranstid vi lovat håller vi, lika säkert som att du finner mellanmjölken i mejerikylen i din speceributik.

accure

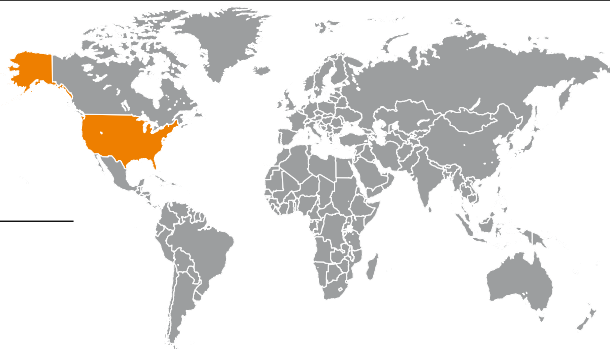
Tel: +46 (0)31 60 62 90  
[www.accure.eu](http://www.accure.eu)

# USA



**Största exportländer:** Kanada, Mexiko, Kina 2008  
**Största importländer:** Kina, Kanada, Mexiko 2008  
**USA:s export till Sverige:** 34,6 miljarder SEK 2009  
**Sveriges export till USA:** 63,8 miljarder SEK 2009

**Huvudstad:** Washington D.C. • **Officiellt språk:** Engelska • **Valuta:** Dollar (USD)  
**Folkmängd:** 307,2 miljoner 2009 (3:e plats i världen) • **Tidsskillnad:** -6 – -11  
**Landskod:** US • **Landsnummer:** 1



## Hitta rätt i USA

TEXT: MARIA KARLBERG • BILD: EXPORTRÅDET

**Den amerikanska marknaden är jättestor. Det innebär stora möjligheter, men också att du måste fokusera för att lyckas.**

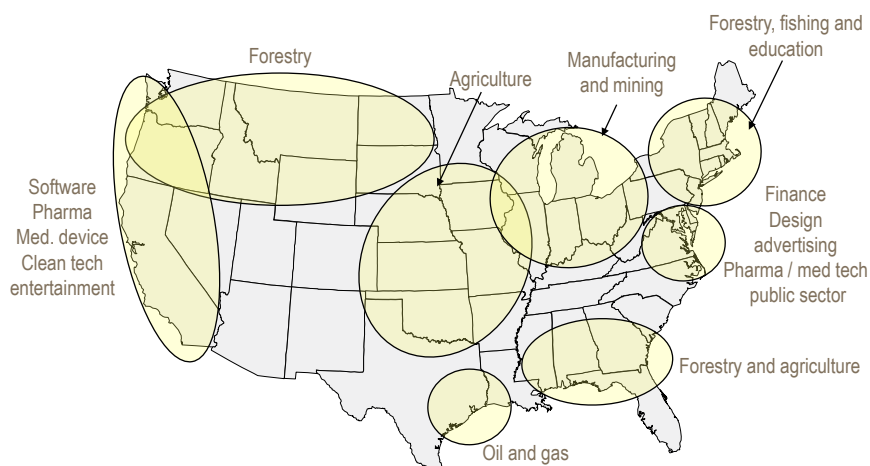
**V**ar i USA finns marknaden för just din produkt? Exportrådet har tagit fram en karta som vägledning för svenska företag som funderar på att etablera sig. USA-marknaden är storleksmässigt jämförbar med hela EU och det är lätt att missa affärer om man satsar för brett. Nio av USA:s delstater har var för sig större BNP än hela Sverige. Ofta är det lämpligt att börja lokalt eller regionalt och sedan expandera när affärerna har kommit igång, i stället för att ta hela USA-marknaden direkt.

Det gäller alltså att lära känna sin marknad och satsa rätt.

– Den amerikanska marknaden erbjuder stora möjligheter för den som är fokuserad och uthållig, men det är utmanande och tar tid, säger Tomas Norling, handelssekreterare och ansvarig för Exportrådet i USA.

En viktig fråga är vart man ska rikta sin satsning. Några av de branscher som ofta är i fokus för svensk export är medicinteknik, miljöteknik, bioteknik och fordonsindustri. USA är världens största bilproducerande

### KNOW WHERE TO FIND YOUR CUSTOMERS



Swedish Trade Council USA.

land, och fordonsindustrin är huvudsakligen koncentrerad kring de stora sjöarna och i sydöstra delen av landet.

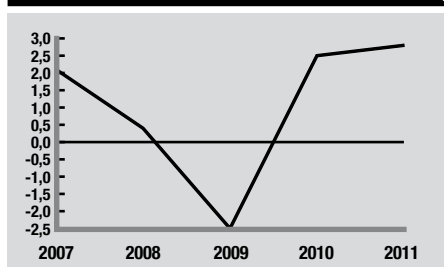
En intressant bransch där svenskt kunnande efterfrågas är medicinteknik. Dessa företag riktar ofta sina satsningar framför allt mot nordöstra USA och Kalifornien.

USA är också en ledande marknad för upplevelseindustrin, med New York som ett globalt nav. Design och mode är prioriterade

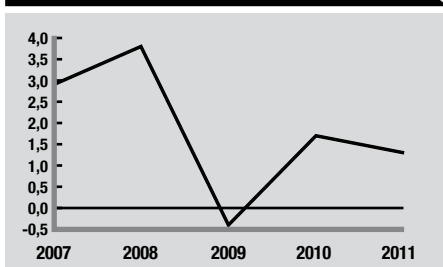
svenska exportområden och svenskt mode får en allt starkare position i amerikanska storstäder.

Den amerikanska skogsindustrin är utspridd över flera regioner med olika profil. De största, statligt ägda företagen finns i nordväst. Sydstaterna är också ett viktigt område för skogsindustrin med många stora företag. När det gäller tillverkning av träprodukter har de stora sjöarna en stark position. □

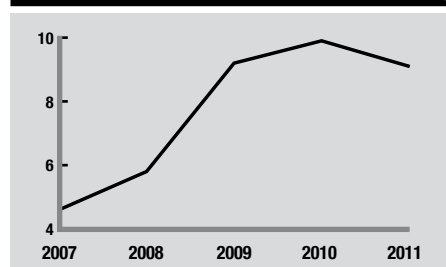
#### BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



#### INFLATION inkl prognos (%)



#### ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)



KÄLLA: OECD ECONOMIC OUTLOOK



FOTO: TOBIAS MACHHAUS

## Nytt partnerskap inom energi och miljöteknik

**I februari presenterade** näringsminister Maud Olofsson och USA:s Sverigeambassadör Matthew W. Barzun ett nytt partnerskap mellan USA och Sverige för att gemensamt hitta verktyg för att möta klimathotet och globala miljöproblem. Samarbetet benämns Swedish American Green Alliance (Saga).

Det nya partnerskapet är en fortsättning på och utvidgning av den överenskommelse om svensk-amerikansk samverkan inom området förnybar energi, ibland kallad "One Big Thing", som undertecknades i juni 2007.

**Samarbetet kommer att** vara brett och involvera många olika aktörer i Sverige och USA, bland dem svenska Energimyndigheten och amerikanska Department of Energy. Bland annat kommer partnerskapet att inriktas på att främja hållbar stadsutveckling, med fördjupat miljösamarbete mellan städer i Sverige och USA. Andra områden som kommer att fokuseras är till exempel elbilar, energiutvinning ur avfall, vattenreningsteknik, hållbart skogsbruk och hållbarhetskriterier för biodrivmedel. Samarbetet kommer också att inriktas på ytterligare forsknings- och utvecklingssamverkan mellan Sverige och USA.

### SVENSK-AMERIKANSKA MÖTEN I SEATTLE

**I början av maj** var det åter dags för E-days, som genomförts årligen i mer än tio år på olika platser i Sverige och USA. Den här gången ägde E-days rum i Seattle och besöktes av företagare, investerare, forskare och officiella representanter från båda länderna. Fokusområden var cleantech, medicinsk teknologi och informationsteknologi, områden där både Sverige och nordvästra USA är starka.

Svenska Handelskamrarna i USA förbereder nu nästa upplaga av E-days, den 8-10 november i Göteborg.



FOTO: WOLF DESIGN

## Positiva signaler från verkstadsbolag i USA

**Efter ett 2009 i motvind** kommer nu tecken på att 2010 blir ett betydligt mer gynnsamt år för verkstadsindustrin i USA. En ny undersökning från Pricewaterhouse Coopers visar att en klar majoritet av de utfrågade bolagen tror på tillväxt under året. Exportkurvan pekar uppåt och betydligt fler anställer i förhållande till de som säger upp personal. 2009 slutade med en genomsnittlig förlust på drygt 11 procent för de 60 verkstadsbolag som frågats ut i undersökningen. Bara ett av fem undersökta bolag visade tillväxtsiffror.

– Vinden tycks ha vänt. I kontrast till fjolåret förutspår nu 57 procent tillväxt för det egna företaget under 2010. Den uppskattade tillväxtnivån hamnar i genomsnitt på 2,7 procent för de kommande tolv månaderna, kommenterar Olof Enerbäck, branschansvarig för Verktad vid Pricewaterhouse Coopers i Sverige.

Undersökningen visar också att 41 procent av de tillfrågade som säljer på marknader utanför USA är optimistiska vad gäller världsekonomin under 2010.

Företagen börjar även planera för en ökning av personalstyrkan, men relativt få har börjat återanställa personal. Totalt sett planerar 30 procent att göra nyanställningar under 2010 mot 12 procent som ser personalreduceringar framför sig.





HAN ÄR SVENSK, MEN VALDE USA SOM PLATTFORM NÄR FÖRETAGET SKULLE VÄXA. DÄR HAR MAN EN ANNAN INSTÄLLNING TILL FÖRETAGSUTVECKLING OCH DET ÄR INTE FULT ATT VARA FRAMGÅNGSRIK. THOMAS LAGÖ, FORSKNINGSCHEF OCH STYRELSEORDFÖRANDE PÅ ACTICUT, BERÄTTAR OM SINA ERFARENHETER FRÅN DEN AMERIKANSKA MARKNADEN.

# I USA är det **inte** fult att lyckas som företagare

TEXT: MARIA KARLBERG · FOTO: ACTICUT

**Över trettio år** har Thomas Lagö haft ledande positioner i internationella företag. Första vistelsen i USA ägde rum i början av åttiotalet. Efter studierna i Lund fick han ett erbjudande av Hewlett Packard, som tyckte att han skulle börja jobba hos dem istället för att doktorera. Han gjorde snabbt karriär och fick möjlighet att gå deras affärsskola i Kalifornien. Redan då trivdes han bra i USA och tyckte att det var ett kul land.

Efter att ha varit ansvarig för Hewlett Packards verksamhet i Europa, med placering i Tyskland, blev Thomas erbjuden en ny position i Seattle. Det var dock inte rätt tidpunkt för familjen att flytta till USA. Istället var han verksam som konsult åt Hewlett Packard i tio år, samtidigt som han var med om att bygga upp Blekinge Tekniska Högskola. Hans uppgift var att skaffa finansiering från industrin och hans kontaktnät kom väl till pass.

– Jag ringde till mina kontakter i USA och bad dem donera x antal miljoner. Och det gjorde de, säger Thomas och får det hela att låta enkelt.

Ett stort ömsesidigt förtroende gjorde det möjligt och gav högskolan en plattform med utrustning som få andra kunde skryta med.

## Ingen Jantelag

För elva år sedan kom Thomas och familjen fram till att tiden var den rätta och det blev en flytt till USA där han blev vd för företaget Larson Davis, nära Salt Lake City i Utah. Vilka kulturella skillnader har han stött på?

– För det första finns inte Jantelagen i USA. I Sverige är det fult att som företagare vara framgångsrik och tjäna pengar. Däremot är det



*Acticut tar emot det prestigefyllda priset Minsta Award i Stockholm.*

helt okej om man är idrottsman. I USA får en skicklig företagare lika mycket respekt som en skicklig hockeyspelare.

Många svenskar tänker på USA som ett land med dubbelmoral. Men Thomas påpekar att alla länder har sin dubbelmoral och sina tabun, de ser bara olika ut. Ett exempel är att amerikaner alltid förknippar nakenhet med sex, medan det krävs en kontext för att svenskar ska göra det. Det innebär till exempel att man inte kan byta om på en amerikansk badstrand, även om man gör det i skydd av en handduk. Blotta vetskapen om att någon är naken under den gör det omöjligt.



Acticut löser Gamla Ullevi vibrationsproblem vid fotbollsmatcher.



Thomas Lagö vid ett av sina regelbundna kundbesök på Nasa.

– Det innebär också att en fyraårig flicka utan bikiniöverdel klas-  
sas som topless, vilket är svårt för mig som svensk att förstå, säger  
Thomas.

En annan viktig skillnad är att religionen har stor betydelse i USA.  
Där frågar man inte om någon är religiös, utan vilken kyrka personen  
går till. Det är en viktig del av identiteten. Att vara religionslös är  
otänkbart, vilket kan leda till kollisioner med svenskar som deklarerar  
att de inte har någon tro och är stolta över det. Förståelse och respekt  
för andras livsåskådning måste till.

– Att lyckas i affärer handlar till 80 procent inte om vad man säljer  
utan om den sociala kompeten-  
sen och förmågan att förstå an-  
dras situation, slår Thomas fast.

#### Startade eget

När familjen återvände till  
Sverige upptäckte Thomas att  
hans internationella erfarenhet  
inte nödvändigtvis var en fördel. Många svenska företag betraktade  
honom som överkvalificerad, eller rent av som ett hot. Lösningen blev  
att starta eget och 2003 grundades företaget Acticut.

– Tillsammans med Blekinge Tekniska Högskola hade vi tagit fram  
en teknik för aktiv vibrationsdämpning som innebar en revolution  
inom skärande bearbetning. Som vd behövdes en person som kunde  
branschen. Jag frågade runt i mitt nätverk och alla pekade på Rolf  
Zimmergren, så jag åkte hem till honom, satte mig på hans veranda  
tillsammans med två av uppfinnarna från Blekinge Tekniska Högskola  
och berättade om produkten. Hans svar blev: "Om det här är hälften  
så bra som du säger har vi en världssuccé".

Sedan dess är Thomas Lagö och Rolf Zimmergren ett riktigt radarpar.  
Rolf, som har ett förflutet som bankdirektör och finansexpert, håller  
i den finansiella och organisatoriska sidan medan Thomas är mer  
marknads- och forskningsinriktad. Finansieringen har i stor utsträckning  
kommit från USA. I sin iver att trampa gasen i botten kan svenska risk-  
kapitalbolag stjälpas mer än de hjälper. Då har amerikanska finansörer en  
sundare inställning till hur små bolag kan växa sig större, enligt Thomas.

### "I USA FÅR EN SKICKLIG FÖRETAGARE LIKA MYCKET RESPEKT SOM EN SKICKLIG HOCKEYSPELARE"

Det går bra för Acticut. Ett uppdrag som fått stor uppmärksamhet är  
att lösa vibrationsproblemen som uppstår på Gamla Ullevi i samband  
med fotbollsmatcher. De jobbar också åt Nasa, som köpt programvara  
och utbildning för ljud- och vibrationshantering och som Thomas  
besöker regelbundet.

#### Ha ett "flintskalligt" bolag

En sak som erfarenheten lärt Thomas är att arbeta medvetet med  
bolagsstrukturen för att på bästa sätt skydda sina intressen.

– I USA har man ett system med advokater som i korthet går ut på  
att plocka pengar av den som  
har. Det finns ett gammalt  
svenskt ordspråk som lyder:  
"Lugga inte en flintskallig". Jag  
rekommenderar att man sätter  
upp flera bolag och att de som  
gör slutaffärer mot kund ska  
vara så avskalade eller "flint-

skalliga" som möjligt för att undvika stämningar från lycksökare som  
försöker "lugga" en. För oss innebär det till exempel att vi har våra  
värdefulla patent i andra bolag än det som agerar direkt mot slutkund.  
Om vi inte hade haft det upplägget hade vi inte haft kvar vår verksam-  
het i dag. □

#### THOMAS LAGÖ

**FÖDD:** 1953

**NU:** Forskningschef och styrelseordförande på Acticut. Även  
adjungerad professor på Virginia Tech, University of Arkansas  
och World Capital University i USA.

**TIDIGARE:** Från början möbelsnickare. Därefter bland annat  
European Product Line Manager för Hewlett Packard och vd  
för Larson Davis i USA.

**INTRESSEN:** Familjen, fiske och fotografering.



# SVENSK OPTIMISM TROTS GREKISK KRIS

EXPORTCHEFSINDEX FÖR ANDRA KVARTALET VISAR ATT EXPORTEN FÖRSTÄRKS OCH FORTSÄTTER UPPÅT. REDAN FÖRRA KVARTALET KOM ETT TRENDBROTT MED DET STARKASTE VÄRDET SEDAN MÄTNING- ARNA BÖRJADE 2007. OMVÄRLDEN BJUDER DOCK PÅ VISSA OROSMOLN.

TEXT: JOHANNA PALMÉR • FOTO: GIORDANO AITA OCH EXPORTRÅDET



Mauro Gozzo

**– Intervjuerna i den här mätningen** har delvis genomförts efter det att den finansiella oron i samband med Greklands problem tog fart, säger Mauro Gozzo, Exportrådets chefekonom. De sista intervjuerna genomfördes den 10 maj. Vi kan alltså åtminstone till en del avläsa om de händelserna fått negativa effekter på företagens framtidstro.

Trots situationen i Grekland visar Exportchefsindex för andra kvartalet en stor framtidstro. 69,1 procent av exportcheferna förväntar sig en förstärkt

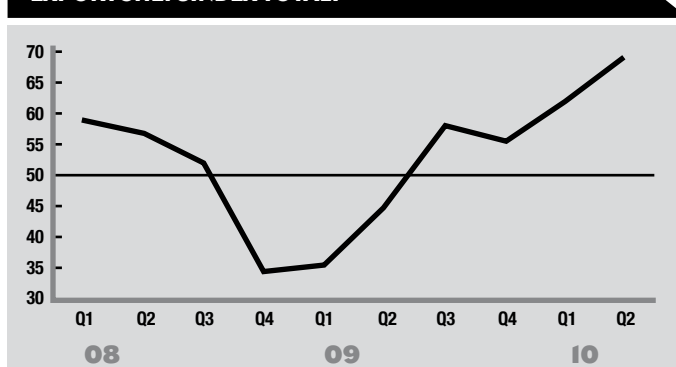
efterfrågan på marknaden de närmaste tre månaderna, vilket är en blygsam men ändå ny rekordnivå (tidigare 69,0 procent).

För första gången sedan tredje kvartalet 2008 är det en klar övervikt bland samtliga företag som ser en förstärkning av konjunkturen framöver jämfört med nuläget. Storföretagen, över 250 miljoner kronor i exportvärde, visar mer framtidstro än små och medelstora företag. Det är även mer än två år sedan vi senast noterade en klar övervikt av företag som anger att storleken på orderstockarna är tillfredsställande. Orderkurvan lutar brant uppåt ända sedan årets början. Det finns även fortsatt starka förväntningar på lönsamheten under det närmaste kvartalet. De marknader där företagen upplever starkast exportefterfrågan är Västeuropa och Asien.

Samtidigt anger fler företag att de ser längre leveranstider de närmaste tre månaderna, kanske beroende på att man varit för långsam att anpassa sig när marknaden nu vänder uppåt igen.

Exportchefsindex är Exportrådets sätt att ta temperaturen på den svenska exporten. Statistiken presenteras kvartalsvis och indexet är baserat på intervjuer med exportansvariga i 225 företag. □

### EXPORTCHEFSINDEX TOTALT



SENASTE EXPORTCHEFSINDEX HITTAR DU I VARJE NUMMER AV GLOBAL UTSIKT.





## ESAB – svetsning i världsklass

Svetsning och skärning används inom en mängd olika områden, allt från tillverkning av cyklar och möbler till mer komplexa konstruktioner som broar, fartyg och offshoreplattformar.

I Laxå ligger ESAB's största produktionsenhet. Vi utvecklar, producerar och marknadsför svetsutrustningar, från portabla små omriktare till kompletta, skräddarsydda svetsanläggningar.

Våra kunder finns i de flesta branscher. Bland de viktigaste kan nämnas skepps- och offshorevarv samt alla typer av mekanisk industri som ägnar sig åt svetsning och skärning.

Med över 100 års erfarenhet av svetsning är ESAB världsledande i sin bransch. Totalt har ESAB ca 8.600 anställda. ESAB har bolag i ett 25-tal länder samt ett stort nät av återförsäljare och agenter över hela världen. ESAB-gruppen som ägs av Charter plc i London omsätter ca 11 miljarder kronor.



ESAB 1904  
A GROUP OF BRANDS



## Tradition and Innovation

Suzuki Garphyttan is proud of nearly 100 years as the leading supplier of advanced spring wire for valve springs to the automobile industry. Thanks to this and our capacity to continuously develop and improve our products to fit the increasing demands set by our customers, we have succeeded in retaining our strong position. The combination of tradition and innovation is the foundation of our continued market-leading position. This is what we strive to uphold, every day.

Suzuki Garphyttan AB  
SE-719 80 Garphyttan  
019 - 29 51 00  
[www.suzuki-garphyttan.com](http://www.suzuki-garphyttan.com)



**Suzuki Garphyttan**

## ENTREPRENÖR?

## FINANSIÄR!

Alla stora framgångsrika företag har en gång varit små. Så små att de faktiskt ryms i huvudet på en iderik visionär. Sverige behöver fler djärva idéer. Fler framgångsrika företag. Inom alla branscher. Från tjänsteföretag till snabbväxande högteknologiföretag.

Men för att starta och driva ett företag behövs det mer än en bra affärsidé. Det behövs också kapital och i många fall även stöd från erfarna rådgivare. Och det är här vi på ALMI Företagspartner kommer in i bilden. Vi kan ta risker andra finansörer inte har möjlighet att ta. Och vi har rådgivare med stor erfarenhet.

Låt inte din vision fastna som en vacker tanke bland alla andra. Kontakta oss på ALMI.

**ALMI**  
FÖRETAGSPARTNER  
Gävleborg

[www.almi.se/gavleborg](http://www.almi.se/gavleborg)

# TYSKLAND



**Största exportländer:** Frankrike, USA, Nederländerna 2009  
**Största importländer:** Nederländerna, Kina, Frankrike 2009  
**Tysklands export till Sverige:** 163,2 miljarder SEK 2009  
**Sveriges export till Tyskland:** 101,8 miljarder SEK 2009

**Huvudstad:** Berlin • **Officiellt språk:** Tyska • **Valuta:** Euro (EUR)  
**Folkmängd:** 82,3 miljoner 2009 (15:e plats i världen) • **Tidsskillnad:** 0  
**Landskod:** DE • **Landsnummer:** 49



## Tyskarna är bäst på fackmässor

**En bra mäsä är en viktig pusselbit vid en produkt- eller marknads lansering. Många av de största mässorna finns i Tyskland, där fackmässan föddes efter andra världskriget och därefter utvecklats till en framgångsrik industri.**

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: DRUPA

**D**et är framför allt två saker som gör Tyskland till världens främsta mässland, berättar Karl-Heinz Gössling, vice vd på Tysk-svenska Handelskammaren. Dels att Tyskland är platsen för fackmässans födelse, dels ägarstrukturen.

– Fenomenet mässor är mycket gammalt. Fram till andra världskriget fanns universal-mässor där man presenterade ett lands samlade industri – alla branscher och produkter. Svenska Mässan i Göteborg grundades till exempel som en sådan mäsä.

Efter andra världskriget var Tyskland i stort behov av att få in utländskt kapital. Man fick då idén till fackmässor. Mässan skulle begränsa sig till ett produktområde och i gengäld rikta sig till utställare och besökare från många olika länder.

Konceptet visade sig vara framgångsrikt. Under sent femtiotal och tidigt sextiotal skapades kända mässor som till exempel Drupa, världens ledande tryckeri- och prepress-



### TYSKA MÄSSOR I SIFFROR 2010

- 157 internationella mässor
- 170 000 utställare
- 9,8 miljoner besökare
- 6,7 miljoner m2 utställningsyta

**PROGNOS FRÅN DEN TYSKA MÄSSORGANISATIONEN AUMA**

Den världsledande tryckeri- och prepressfackmässan Drupa är en av många framgångshistorier inom den tyska mässindustrin.

fackmäsä, och Interpack, världens största förpackningsmäsä. Sedan dess har Tyskland inte släppt sitt försprång.

Till skillnad från i många andra länder ägs de stora mässbolagen och -anläggningarna i Tyskland av respektive förbundsländer och kommuner.

– De är självklart intresserade av att ha stora mässor i sina områden för att stödja det regionala näringslivet och är beredda att investera i mässverksamheten, säger Karl-Heinz Gössling.

Mässorna är en viktig faktor i tysk ekonomi. Den tyska mässorganisationen Auma räknar med att mässorna bidrar med 23,5 miljarder euro varje år (1 procent av BNP) och genererar 226 000 arbetstillfällen.

Framtiden för tyska mässor är ljus, menar Karl-Heinz Gössling.

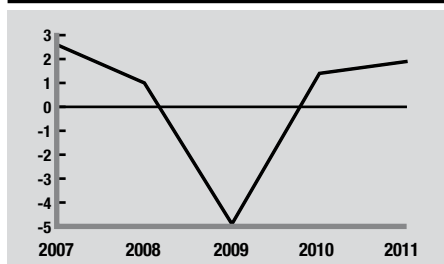
– Mässorna står sig väldigt starkt i marknadsföringsmixen. Folk har behov av att träffas och se och prova saker.

De flesta stora mässarrangörerna i Tyskland har en representant i Sverige som tillhandahåller information till såväl utställare som besökare. Tysk-Svenska Handelskammaren representerar mässorna i Düsseldorf, München och Berlin.

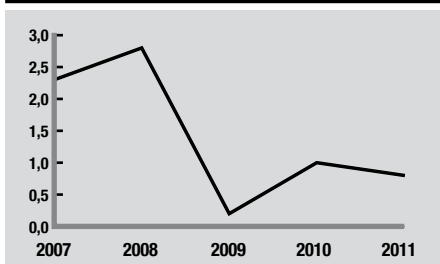
Det viktigaste rådet till den som för första gången ska ställa ut på en mäsä i Tyskland är att vara väl förberedd. Annars har man inte en chans att synas.

– De stora tyska mässorna är verkligen gigantiska, avslutar Karl-Heinz Gössling. □

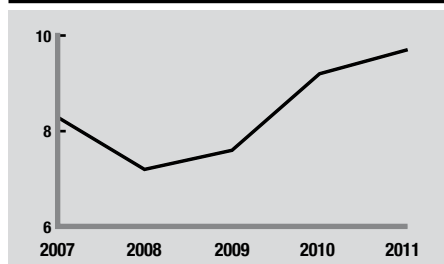
### BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



### INFLATION inkl prognos (%)



### ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)



KÄLLA: OECD ECONOMIC OUTLOOK

# RE CLAIM THE FUTURE

Känner du också den spirande känslan av optimism och framtidstro? De senaste årens finansiella turbulens har satt djupa spår i det svenska näringslivet, men faktum är att majoriteten av landets företagare delar vår övertygelse att det är här och nu de stora affärsmöjligheterna skapas. Enligt vår senaste CEO Survey tror 8 av 10 företagsledare (1198

företag i 52 länder) på tillväxt. Mest positiva visar sig de svenska företagsledarna vara.

Vilka utmaningar väntar i just din bransch och vilka frågeställningar delar du med andra företagsledare? Läs mer om hur vi tillsammans kan rusta oss inför framtiden på [pwc.com/se/consulting](http://pwc.com/se/consulting)

[pwc.com/se/consulting](http://pwc.com/se/consulting)

PRICEWATERHOUSECOOPERS 



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



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

## NYHETER

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



## LAGERMETALL

Boskärsgatan 23 • 702 25 Örebro  
Tel 019 20 96 60 • Fax 019 12 38 55  
E-post [brons@lagermetall.se](mailto:brons@lagermetall.se) • [www.lagermetall.se](http://www.lagermetall.se)

STOCKHOLM VÄSTERÅS  
FLYGPLATS

[www.vst.nu](http://www.vst.nu)

*The Friendly Airport*



Direkt från Västervik

# Turkiet

Sommarcharter med Detur  
18 juni - 22 oktober 2010



### Destinationer:

Alicante  
Barcelona  
London  
Turkiet / Antalya

**detur**  
*där varje skenar!*

**RYANAIR.COM**  
THE LOW-COST AIRLINE

021-805600



# Konsten att deklarerera rätt — även om andra gör fel



Det är du som är ansvarig för att uppgifterna är rätt i tulldeklarationen – oavsett vilka uppgifter du får från exempelvis din leverantör.

Besök [tullverket.se](http://tullverket.se) och läs nyhetsbrevet TullNytt Special nr 1, 2010 där vi belyser de vanligaste felområdena och hjälper dig med vad du ska tänka på för att göra rätt.

## Välkommen till en globaliserad värld

och våra utbildningar i  
**språk och interkulturell kommunikation**

Möten med andra kulturer blir allt vanligare och för att kunna kommunicera på ett bra sätt krävs kunskap.

Det är därför vi finns – vi vill hjälpa till med kommunikationen. Vårt utbud är stort och vi skräddarsyr kurserna. Vi har språkutbildningar för alla behov, du väljer själv inriktning på det språk du behöver hjälp med. Du kanske tycker att det är jobbigt att prata engelska i telefon, vill ha hjälp med ditt svenska uttal, måste förbereda dig inför en affärsresa till Frankrike eller behöver översätta något till tyska. Vi hjälper dig!



Tel 011-13 68 13  
[www.amtcommunication.se](http://www.amtcommunication.se)

**amt**  
communication



LEAF är det marknadsledande företaget inom sockerkonfektyr i Skandinavien. Bland våra produkter märks starka varumärken som Läkerol, Malaco och Ahlgrens bilar.

LEAF är en del av det internationella sockerkonfektyrföretaget LEAF International som ägs av Nordic Capital och CVC Capital Partners.

Vill du veta mer - välkommen in på [www.leafsweden.se](http://www.leafsweden.se)!

**Läkerol**  
makes people talk

**Malaco**

**ahlgrens bilar**  
Sveriges mest köpta bil

**STOCKHOLM SKAVSTA**  
AIRPORT

**LÅGPRISFLYG**  
**DIREKT**  
till hela **EUROPA**

[www.skavsta.se](http://www.skavsta.se)



# Simson Power Tools trotsar tyngdlagen

**Simson Power Tools är pionjärer inom kraftverktyg och deras produkter används över hela världen. Tyskland är deras största marknad efter Sverige och den har många fördelar.**

TEXT: CATARINA HALLENBERG · FOTO: SIMSON POWER TOOLS, CATARINA HALLENBERG

**R**edan i mitten av 1950-talet utvecklade Simson Power Tools en hydraulisk domkraft som förenade låg vikt med hög kapacitet, vilket resulterar i hög kvalitet, god säkerhet, flexibilitet och hög prestanda. Grunden till Simson Power Tools lades i Hofors, där moderbolaget finns i dag.

Företaget har sedan många år en kvinnlig vd, Helén Norberg, och hon är (fortfarande) ganska unik i den här tunga industrivärlden som mestadels består av män. Det händer ibland att hon antas vara sekreteraren eller kontoristen utan befogenhet att ta beslut.

## **"TYSKAR ÄR NOGGRANNA OCH TYCKER MYCKET OM SVENSKA PRODUKTER. DE ÄR TROGNA KUNDER OM MAN HAR KVALITETSPRODUKTER"**

– Men det spelar ingen roll så länge kunden får den hjälp den vill ha. Prestigelöshet är A och O i ett litet företag, säger Helén Norberg.

Tyskland är Simson Power Tools största marknad efter Sverige och sedan 30 år tillbaka har de ett dotterbolag där. Från början hyrde de rum och sekreterartjänst av Handelskamaren i Hamburg. Numera är placeringsorten Eussenheim och de har lokalt anställd personal. Ett eget bolag på plats är nödvändigt för att komma så nära marknaden som möjligt.

En viktig säljgång är de olika mässorna i Tyskland, framför allt industrimässan i Hannover, konstruktionsmässan Bauma i München, skeppsvarvmässan SMM i Hamburg och vindkraftsmässan i Husum. Det är fortfarande



*Helén Norberg, vd på Simson Power Tools.*

tyska som gäller i affärssammanhang och naturligtvis är det viktigt att alltid vara välklädd, artig och trevlig. Det är "strikt" att sälja i Tyskland.

Helén Norberg ser många fördelar med den tyska marknaden.

– Tyskar är noggranna och tycker mycket om svenska produkter. De är trogna kunder om man har kvalitetsprodukter, erbjuder bra service och håller leveranstiderna. Tyskland fungerar också bra när det gäller transporter, det är snabbt, leveranssäkert och prisvärt att skicka produkter dit.

Hon påpekar dock att det tar lång tid att bygga upp kundrelationer. Först bygger man förtroende, sedan kommer ordern. Betalningsmoralen är god i Tyskland. Vanligt förekommande är att det ges kassarabatt om man betalar innan betalningstiden gått ut.

Det är väldigt viktigt att ha en tekniskt mycket kvalificerad person som besöker kunderna. Han eller hon ska kunna beskriva produkten och svara på avancerade frågor från en inköpschef eller teknisk chef med ingenjörsbakgrund. Det bör också vara en tysk person – att

bara "lära sig tyska" räcker oftast inte. I Tyskland kan man inte bara dyka upp på ett företag med kort varsel. Besöken måste vara välplanerade, då de flesta har ett mycket pressat schema. □



## BRASILLEN



**Största exportländer:** USA, Argentina, Kina 2008  
**Största importländer:** USA, Kina, Argentina 2008  
**Brasiliens export till Sverige:** 3,7 miljarder SEK 2009  
**Sveriges export till Brasilien:** 6,6 miljarder SEK 2009



**Huvudstad:** Brasília • **Officiellt språk:** Portugisiska

**Valuta:** Real (BRL) • **Folkmängd:** 198,7 miljoner 2009 (5:e plats i världen)

**Tidsskillnad:** -4 – -6 • **Landskod:** BR • **Landsnummer:** 55

# Positivt investeringsklimat även efter valet

**Brasilien är en av världens tio största ekonomier och erbjuder över 190 miljoner potentiella kunder för svenska produkter och tjänster. Det finns också ett stort intresse från myndigheterna för att få bättre kvalitet och mångfald i utbudet från utländska företag som vill expandera i Brasilien.**

TEXT: RENATO PACHECO NETO

**I dag växer alla branscher** i Brasilien och tillväxten spås bli upp till 6 procent i år. Med tanke på det kommande valet i oktober har det förstås lett till många ömsesidiga ryggdunkningar från officiellt håll. Den ekonomiska återhämtningen har också återupprättat förtroendet för Brasiliens ledare. President Lulas parti, det brasilianska arbetarpartiet PT, firar trettioårsjubileum och lanserar i samband med det sin nya presidentkandidat Dilma Rousseff, med en bakgrund som minister i Lulas regering.

Valet kommer inte att påverka balansen mellan privata aktörer och den brasilianska staten. Då regeringen saknar kapital för infrastruktursatsningar på vägar, hamnar och

flygplatser, kommer den att fortsätta vända sig till den privata sidan. Det är definitivt ett skäl att söka samverkan mellan statlig och privat sektor, inklusive potentiella svenska investerare.

Sedan privatiseringen har det brasilianska gruvföretaget Vale blivit ett av de största i världen. Embraer, som tillverkar flygplan, och

flera andra har en liknande historia. Många av dessa företag kan bli bra kunder för svenska produkter och tjänster.

Svenska exportörer och investerare kan också förlita sig på den stabila valutan real, som introducerades 1994 och gav den brasilianska centralbanken möjlighet att en gång för alla göra sig av med inflationsspöket från år 1990.

Även om Lulas administration har skapat några statliga företag är de flesta av dem tämligen små och har specifika uppgifter. Det är värt att påminna om att den privata sektorn inte erbjuder tjänster i fattiga områden ute i landet eftersom investeringarna skulle vara för stora för att göra vinst. Ett exempel är att regeringen identifierat tillgång till internet som en medborgerlig rättighet. Därför satsar man på detta i OPS-projekt (Offentlig-privat samverkan) med privata utländska investerare, bland annat från Sverige. □

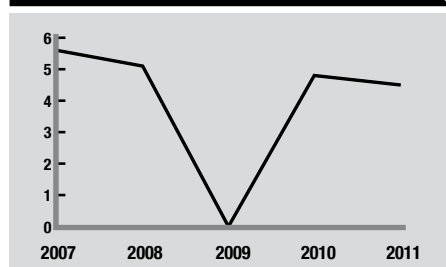
## BRASILIENS STÖRSTA FÖRETAG

Siffrorna inom parentes är företagets placering på Forbes lista över de 2000 största företagen i världen, baserat på bland annat försäljning och marknadsvärde.

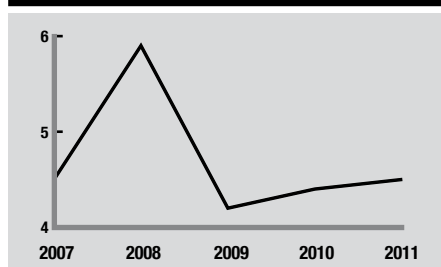
- 1 (29) Petrobras - Olja och gas
- 2 (76) Vale - Gruvindustri
- 3 (85) Bradesco Bank - Bank
- 4 (132) Banco do Brasil - Bank
- 5 (175) Itaúsa Bank - Bank
- 6 (233) Unibanco - Bank
- 7 (492) Eletrobrás - Energi
- 8 (736) Usiminas - Stålindustri
- 9 (760) Tele Norte Leste - Telekommunikation
- 10 (766) Gerdau - Stålindustri

Renato Pacheco Neto är juridisk chef på Svensk-brasilianska Handelskammaren och grundare av den internationella advokatbyrån Fraga, Bekierman & Pacheco Neto Advogados, med kontor i Sao Paulo och Rio de Janeiro.

### BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



### INFLATION inkl prognos (%)



### ARBETSLÖSHET uppskattning (%)

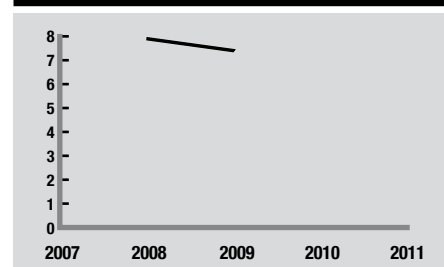






FOTO: GILSO PUPO

## Brasilien blir fjärde största marknad för bilar

**U**nder 2010 väntas **Brasilien** passera Tyskland och bli världens fjärde största bilmärsknad. Den växande medelklassen köper bilar som aldrig förr och på tio år har den brasilianska marknaden gått från en tiondeplats till vad som nu ser ut att bli en fjärdeplats. Försäljningen i Brasilien ökade under första kvartalet med 18 procent, jämfört med 2009, och stannade vid 788 000 bilar. År 2015 kan sex miljoner bilar säljas i Brasilien, rapporterar Auto Motor & Sport.



FOTO: LUCIANA BUENO

## 1,6 miljoner kronor för att stärka investeringar och handel

**Sveriges regering har beslutat** bidra med 1 600 000 kronor för en pilotverksamhet under 2010 med investeringsfrämjande insatser i Brasilien. Bidraget går till myndigheten Invest Sweden. Syftet är att attrahera brasilianska företag och investerare till Sverige och målet att göra Sverige till ett förstahandsval för kommande brasilianska investeringar i norra Europa.

**ISA planerar att etablera** ett kontor i Sao Paulo och kommer att marknadsföra Sverige som ett attraktivt investeringsland genom att presentera investeringsmöjligheter i Sverige för aktörer i Brasilien, bygga upp kontakter och förbereda brasilianska företagsdelegationer till Sverige. Ett prioriterat område är hälsoteknik. Förra året genomförde ISA en förstudie som pekar på betydande potential för investeringsutbyte mellan Sverige och Brasilien inom miljöteknik, förpackningsindustri och materialteknik (med fokus på cellulosa) samt IT och telekom.

## Kungabesök i Brasilien

**I slutet av mars** gjorde kung Carl XVI Gustaf och drottning Silvia statsbesök i Brasilien på inbjudan av president Luiz Inácio Lula da Silva. Den svenska regeringen representerades av socialminister Göran Hägglund. Ordföranden i Svenskt Näringsliv Signhild Arnegård Hansen ledde en svensk näringslivsdelegation till Brasilien i anslutning till statsbesöket. Runt 40 företag ingick i delegationen.

## Storsatsning på bioetanol ger svenska forskare nyckelroll

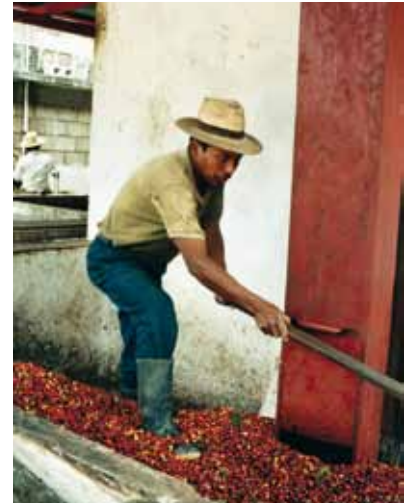
**Nu ska även blasten** och andra restprodukter från sockerröret tas om hand och bli bioetanol. Nyligen bildade Brasilien ett nationellt forskningscentrum, CTBE, för forskning inom bioetanol. För att klara satsningen har man knutit till sig världsledande forskare vid Imperial College i England, National Renewable Energy Laboratory (NREL) i USA och Lunds universitet. I samband med att centret invigdes av Brasiliens president skrevs ett samarbetsavtal med Institutionen för kemiteknik vid Lunds universitet.

I Brasilien räknar man med att användningen av blast och bagass, det vill säga resten av stammen när sockrets pressats ut, kan öka etanolproduktionen med bortåt 50 procent mot vad man får ut från bara sockerdelen i sockerröret. Dessutom blir det ett överskott av grön el.



KAFFET VI DRICKER I SVERIGE HAR FÄRDATS LÅNGT INNAN DET NÅR VÅRA KAFFEMUGGAR. IMPORTEN FRÅN BRASILLEN BÖRJADE REDAN UNDER FÖRSTA HÄLFTEN AV 1800-TALET OCH I DAG KÖPER SVENSKA ROSTERIER NÄSTAN HÄLFTEN AV SITT KAFFE DÄRIFRÅN. DET ÄR DET BRASILIANSKA KAFFETS NEUTRALA MEN PÅLITLIGA SMAKEGENSKAPER SOM DE FRÄMST UPPSKATTAR.

## Heta kafferelationer med Brasilien



TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: TONY BROMAN, LÖFBERGS LILA

**F**amiljeföretaget Löfbergs Lila är ett av Nordens största kafferosterier och har importerat kaffe från Brasilien i många år. De arbetar med några få, utvalda exportörer med lång erfarenhet, berättar inköpsdirektör Tony Broman.

Man blir inte leverantör till Löfbergs Lila över en natt. Processen tar normalt mellan ett och två år. Tony vill träffa alla blivande leverantörer för att försäkra sig om att de kan uppfylla företagets krav på kvalitet, leveranssäkerhet med mera. Löfbergs Lila har också tagit fram en uppförandekod som den nya leverantören får skriva under.

– Vi vill ha stabila partners, som vi kan jobba med i vått och torrt, säger Tony.

### **”DET KAN FÖRSTÅS VARA SVÅRT ATT DEFINIERA TILL EXEMPEL SMAKPREFERENSER NÄR MAN KOMMER FRÅN OLIKA KULTURER”**

Uppförandekoden är en del i Löfbergs Lilas omfattande arbete med CSR – företagets sociala ansvar. Ämnet ligger Tony varmt om hjärtat. Det enskilt viktigaste man kan göra, enligt honom, är att premiera och betala för kvalitet. Det blir hjälp till självhjälp för producenterna.

– Det är också viktigt att komma ut och träffa dem. Jag har mellan 80 och 120 resdagar om året. Jag besöker våra leverantörer och ser hur produktionsförhållandena ser ut på plats.

Löfbergs Lila är även en av de största kaffeaktörerna i Europa när det gäller ekologiskt och rättvisemärkt och de driver projekt över hela världen för att förbättra villkoren för kaffeodlare.

– De här frågorna har alltid varit viktiga i vår verksamhet – långt innan CSR blev ett välkänt begrepp. För oss handlar det om att ha ett långsiktigt hållbart förhållande mellan två parter.



#### **Professionella och vänliga**

Att handla med Brasilien fungerar bra. Betalningar och liknande går smidigt och det uppstår sällan några problem. Några stora kulturkrockar har Tony heller inte upplevt. Brazilianarna är professionella, vänliga och lätta att göra affärer med. Men han har haft nytta av att han tillbringade sin lärlingstid i Brasilien i slutet av åttiotalet och början av nittiotalet. Då lärde han känna branschen, kulturen och språket.

– Det kan förstås vara svårt att definiera till exempel smakpreferenser när man kommer från olika kulturer. Jag kan säga att jag tycker om syrlighet, men vad menar jag med syrligt? Det kanske är smaken av





Att dricka kaffe är en njutning för miljontals människor världen över. Inte minst för Tony Broman, inköpsdirektör på Löfbergs Lila. Kaffe är en fantastisk råvara som han värnar om hela vägen från böna till kopp.



mormors rabarberpaj och hur förklarar jag det för en brasilianare? Då är det viktigt att ta sig tid att sitta ner och diskutera ordentligt.

### Ökande kaffekonsumtion i Brasilien

Brasilien är inte bara världens största kaffeproducerande land. Det är även på väg att bli det största konsumtionslandet vad gäller kaffe (även om svenskarna fortfarande ligger i topp när det gäller konsumtion per person och dag – bara finnarna dricker mer).

– De senaste tio åren har kaffekonsumtionen fördubblats i Brasilien. Än så länge är USA världens största konsumtionsland, men troligen har Brasilien gått förbi om två-tre år, i takt med att köpkraften ökar.

Trots den växande marknaden har Löfbergs Lila inga planer på att börja exportera till Brasilien.

– Nej, där finns redan många starka aktörer och det ligger lite för långt bort för oss, säger Tony.

Men importen från Brasilien visar inga tecken på att minska. Årets kaffeskörd beräknas bli rekordstor och svenskarna är ett kaffeälskande folk. De senaste åren har utbudet exploderat och kaffebärarna dyker upp i fler och fler gathörn. Tony förklarar att den senaste trenden är att folk testat sig igenom alla mjölkvarianter och återvänder till det gamla hederliga bryggkaffet. Och där finns mycket att hämta när det gäller smakupplevelser.

– Kaffe är en fantastisk råvara med otroligt många nyanser. Man har identifierat över 850 smakämnen i en rostad kaffeböna! ☐

### KAFFE

**KAFFET HAR MYCKET** stor betydelse för världsekonomin. Över hela världen dricks dagligen närmare 2 miljarder koppar kaffe och kaffeindustrin sysselsätter mer än 20 miljoner människor. Totalt omsätts mer än 125 miljarder kronor i kaffe varje år.

**BRASILIEN STÅR FÖR** över en tredjedel av världens kaffeproduktion (36 % 2008).

**TRE FJÄRDEDELAR** av allt brasilianskt kaffe kommer från delstaterna Minas Gerais, São Paulo och Paraná i sydöstra Brasilien. Odlingen har koncentrerats dit med hänsyn till frostrisken.

**I BRASILIEN ODLAS** framför allt sorten Arabica. Större delen av det brasilianska kaffet lastas i hamnstaden Santos och det kallas därför ofta för Santoskaffe.

**RÅKAFFEKONSUMTIONEN PER ÅR** i världen är cirka 6,5 miljoner ton, vilket innebär 5,5 miljoner ton rostat kaffe. Den svenska konsumtionen av rostat kaffe var 87 000 ton 2008.

**2008 IMPORTERADE SVERIGE** 110 000 ton råkaffe. Brasilien var det största importlandet med 46 100 ton. Därefter kom Colombia (17 900 ton), Peru (12 000 ton), Kenya (6 700 ton) och Etiopien (5 600 ton).

**SVERIGE ÄR NETTOEXPORTÖR** av kaffe. De största exportmarknaderna är USA, Baltikum och de nordiska grannländerna.

**KÄLLA: SVENSK KAFFEINFORMATION**



## FINLAND



**Största exportländer:** Tyskland, Sverige, Ryssland 2009

**Största importländer:** Ryssland, Tyskland, Sverige 2009

**Finlands export till Sverige:** 47 miljarder SEK 2009

**Sveriges export till Finland:** 64,2 miljarder SEK 2009

**Huvudstad:** Helsingfors/Helsinki • **Officiella språk:** Finska och svenska

**Valuta:** Euro (EUR) • **Folkmängd:** 5,3 miljoner 2009 (112:e plats i världen)

**Tidsskillnad:** +1 • **Landskod:** FI • **Landsnummer:** 358



# Banden över Bottenhavet starkare än någonsin

**Finland är en av Sveriges största handelspartners och även en av de största utländska arbetsgivarna. De svenska investeringarna i Finland går framför allt till handeln och tjänstesektorn.**

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: DAINIS DERICS

**B**anden mellan Sverige och Finland har alltid varit starka, inte minst på handelsområdet. Avstånden är små, såväl geografiskt som kulturellt. Under 2009 blev Sverige Finlands näst största exportland, då både Tyskland och Sverige gick om Ryssland i exportligan. Bland importländerna låg Sverige på tredje plats efter Ryssland och Tyskland. För Sveriges del var Finland femte största exportland och sjätte största importland år 2009.

– Tvåhundra år efter att Sverige och Finland gick skilda vägar till följd av kriget 1808-1809 står våra två länder i dag närmare varandra än någonsin tidigare. Kontakterna mellan finskt och svenskt näringsliv är mycket täta och globaliseringen har ytterligare svetsat samman Sverige och Finland



## FINLANDS STÖRSTA FÖRETAG

- 1 Nokia
- 2 Neste Oil
- 3 Kesko
- 4 UPM - Kymmene
- 5 Stora Enso
- 6 Suomen Osuuskauppojen Keskuskunta, SOK
- 7 Metsäliitto-koncernen
- 8 Metso
- 9 Varma
- 10 Tamro

KÄLLA: NORDIC NETPRODUCTS AB

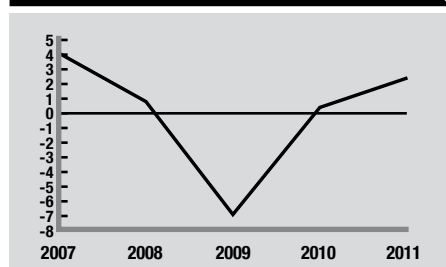
ekonomiskt, fastslog Jacob Wallenberg, som är ordförande i Finsk-svenska Handelskammaren, förra hösten i samband med Märkesåret 1809.

Exportrådet pekar ut några branscher i Finland som de senaste åren har haft en stark tillväxt och därför varit extra attraktiva för svenska företag. Det rör sig om detaljhandel, verkstadsindustri, miljöteknik, ICT och medicinteknik. Två tredjedelar av alla svenska investeringar riktade till Finland går till handeln och tjänstesektorn. Så lär det fortsätta. Finska konsumenter är köpstarka och ser ljus på framtiden, enligt den senaste mätningen från finska Statistikcentralen.

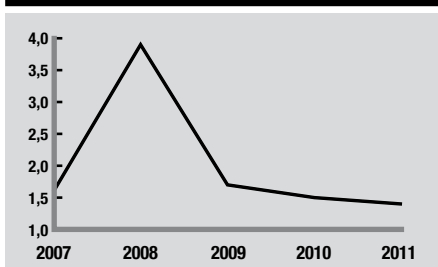
Svenska företag använder också Finland som en ingång till den ryska marknaden, då många finska företag har etablerade kontakter med Ryssland. Under sovjettiden var Finland beroende av exporten österut och Ryssland är fortfarande en mycket viktig handelspartner, även om landet tydligt minskade i betydelse under konjunkturnedgången 2009. Istället ökade andelen export till Kina.

I Sverige är finskägda företag en kraft att räkna med. 2008 var Finland det största utländska ägarlandet efter USA och Storbritannien. Över 63 000 personer i Sverige var anställda i finskägda företag som Stora Enso, Metso och Tieto. □

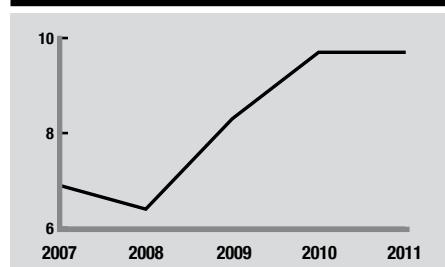
### BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



### INFLATION inkl prognos (%)



### ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)





# SKOGEN – Finlands gröna guld

**Skogen är Finlands viktigaste naturresurs. Efter ett tufft år 2009 börjar den finländska skogsindustrin komma igen.**

TEXT: MARIA KARLBERG • FOTO: ANDREAS GRADIN

**E**nligt en prognos från Pellervo ekonomiforskning, PTT, kommer den finländska skogsindustrin att återhämta sig under 2010 och 2011. Efterfrågan på trävaror, massa och papper ökar nu, både i Europa och övriga världen. Det är goda nyheter för Finlands skogsindustri, som är mycket exportberoende. Volymerna och lönsamheten beräknas dock inte komma upp till samma nivåer som i början av 2000-talet.

Under 2009, då skogsindustrin i Finland hade det tufft med stora nedgångar, var exporten till den nordafrikanska marknaden ett ljus i mörkret. Den svenska skogsnäringens informationsportal Skogssverige.se uppger att Egypten förra året blev det tredje största exportlandet för såväl svenska som finländska sågverk.

Den finländska virkesimporten ökar också. PTT uppskattar att den stiger med 8-10 procent i år och 12-15 procent nästa år. Det innebär en affärsmöjlighet för svenska exportörer, särskilt eftersom den tidigare så stora finländska importen från Ryssland har minskat dramatiskt. En anledning till detta är de ryska virkestullar som införts för att råvaran ska bli kvar och förädlas inom landet. Samtidigt ökar konkurrensen mellan svenska och finländska företag på exportmarknaderna.

## **Var femte finländare äger skog**

Över 70 procent av Finlands yta är skogbevuxen. Det är mer än i något annat europeiskt land. Mer än hälften av skogen är privatägd. Det finns nästan en miljon skogsägare i Finland, vilket innebär att ungefär var

femte finländare äger skog. Skogarna ärvs från en generation till nästa och man talar i Finland om "familjeskogsbruk". Av den resterande skogen äger staten 34 procent, privata företag 8 procent och övriga 5 procent.

Ända sedan 1860-talet har skogsindustrin spelat en viktig roll i den finländska ekonomin. Finland började då att exportera tjära. Från 1870-talet växte sågexporten snabbt och snart kom även trämassa, cellulosa och papper in i bilden. Skogsindustrin har sedan fortsatt vara

## **DET FINNS NÄSTAN EN MILJON SKOGSÄGARE I FINLAND, VILKET INNEBÄR ATT UNGEFÄR VAR FEMTE FINLÄNDARE ÄGER SKOG**

mycket betydelsefull ända fram till våra dagar. De senaste åren har branschen blivit mer centraliserad och internationell och den utvecklingen antas fortsätta. □

### **DEN FINLÄNDSKA SKOGSINDUSTRIEN...**

- ... är den största investeraren inom finländsk tillverkningsindustri.
- ... exporterade till ett värde av 11,2 miljarder euro 2008. De största exportmarknaderna var Tyskland (19 %), Storbritannien (11 %) och Ryssland (6 %).
- ... minskade under 2009 antalet anställda med 12,4 procent till 48 200 personer.

**KÄLLOR: FINSKA FORSTFÖRENINGEN, FINLANDS SKOGSINDUSTRIER**

## FRANKRIKE



**Största exportländer:** Tyskland, Italien, Spanien 2008  
**Största importländer:** Tyskland, Belgien, Italien 2008  
**Frankrikes export till Sverige:** 46,1 miljarder SEK 2009  
**Sveriges export till Frankrike:** 50,7 miljarder SEK 2009

**Huvudstad:** Paris • **Officiellt språk:** Franska • **Valuta:** Euro (EUR)  
**Folkmängd:** 64 miljoner 2009 (21:a plats i världen) • **Tidsskillnad:** 0  
**Landskod:** FR • **Landsnummer:** 33



# Exporten till Frankrike kan fördubblas

**Utnyttjar svenska företag potentialen på den franska marknaden tillräckligt? Det saknas objektiva skäl till varför Sverige inte skulle kunna dubbla sin export till Frankrike, som har den näst största ekonomin inom EU.**

TEXT: JOHANNA PALMÉR • FOTO: GONUL KOKAL

**H**andelsutbytet mellan Sverige och Frankrike understiger handelsutbytet med Tyskland och Storbritannien. Frankrikes andel av svensk export är 5 procent, medan Tyskland står för 10 procent och Storbritannien för 7,5 procent. Vad är anledningen till detta? Svenska Handelskammaren i Frankrike – CCSF – menar att det finns flera faktorer som bidrar till att svenska företag tvekar.

– Sverige är en förkämpe för frihandel, medan Frankrike har en protektionistisk historia. Sverige har ett flexibelt näringsliv som enkelt klarar omstruktureringar, medan Frankrike är mer tungrott. Det finns också många kulturella skillnader som ibland avskräcker, säger Anders Fogelström på France Ouverture Conseil, styrelseledamot Svenska Handelskammaren i Frankrike.

## Kulturella skillnader

En sak som sätter käppar i hjulet för svenska företagare är språket. Engelska fungerar bra



Anders Fogelström, styrelseledamot i Svenska Handelskammaren i Frankrike.

## FAKTA

Under perioden 1998-2008 hade Sverige 5,4 procents årlig tillväxt i produktivitet per arbetstimme inom tillverkande industri. Tyskland hade 3,9 procent och Frankrike 3,2 procent. De sociala avgifterna är höga i Frankrike – 32 procent på lönen – men de är 33 procent i Sverige.

på ledningsnivå och bland yngre, välutbildade personer. Men vid daglig kontakt med personer på olika nivåer är det bäst att kunna franska. En annan sak är sociala konflikter. Frankrike har fler strejkdagar än Sverige och Tyskland. – Huvuddelen av dessa sker dock inom offentlig sektor, främst transportsektorn. De fabriksockupationer som nyligen skett, har varit vid företagsnedläggningar, säger Anders Fogelström.

Även på ledningsnivå gör de kulturella skillnaderna sig gällande. Svenskt ledarskap har av tradition en öppen attityd med delegering av ansvar och villighet till dialog.

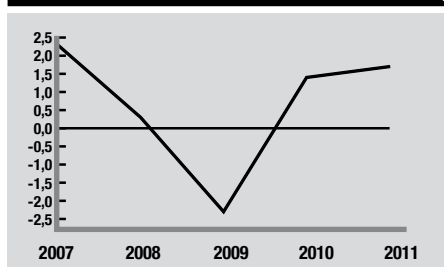
– Den svenska stilen uppskattas av de franska anställda, åtminstone efter att förväningen har släppt! Skillnaden i kulturer är enklare att

överbygga om man tar hjälp av de som har kunskap och erfarenhet inom området, säger Anders Fogelström.

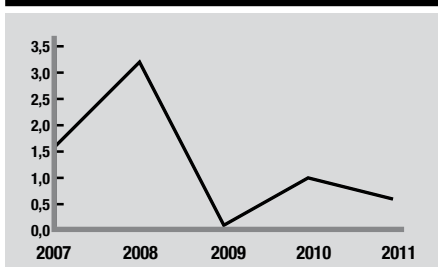
Fransmännen är ett hårt arbetande folk men fransk arbetslagstiftning är snårig och som chef tvingas man många gånger ägna mycket tid åt att hantera dessa regler. Den nuvarande franska regeringen har dock på senare år lättat upp arbetstidslagarna och skapat möjligheter till flexibel övertid.

– Det finns i dag ett stort antal success stories där svenska företag lyckats otroligt bra i Frankrike. Ikea, Perstorp, Volvo Cars, Ericsson och Acne är några exempel. Men det krävs att man gör en grundlig, saklig analys och bortser från eventuella fördomar, säger Anders Fogelström. □

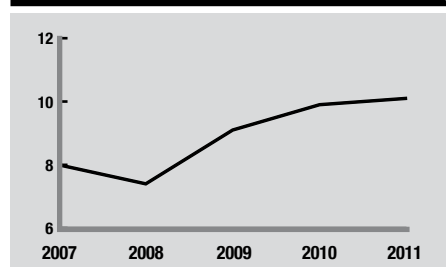
## BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



## INFLATION inkl prognos (%)



## ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)





# Attraktivt jobba i nordiska dotterbolag

**Eget ansvar och autonomi lockar när det fransk-nordiska rekryteringsföretaget Expatria söker nyckelpersoner till nordiska dotterbolag i Frankrike.**

TEXT: MARIA KARLBERG · FOTO: PHOTOCREO MICHAL BEDNAREK

**U**lrika Ricourt är chef för Expatrias Pariskontor. Hon räknar upp ett antal kulturskillnader mellan Sverige och Frankrike. Den svenska affärskulturen är informell, decentraliserad och baserad på konsensus. Man tar egna initiativ och kommunikationen är öppen och direkt. Att dra igång förändringar och projekt kan gå långsamt, men implementeringen går i gengäld ofta ganska fort.

Fransk affärskultur å andra sidan är formell och hierarkisk. Chefen bestämmer och de anställda håller sig inom givna ramar. Man drar snabbt igång förändringar och projekt och löser problemen efter hand.

– De personer vi kontakter har nästan alltid jobb. I och med att vi kan den nordiska kulturen kan vi också sälja in den, säger Ulrika.

## **”PÅ ARBETSPLATSERNA ÄR FRANSMÄNNEN MER FORMELLA BÅDE I SPRÅK – MAN NIAR OFTA VARANDRA – OCH I KLÄDSEL”**

Expatria rekryterar till nyckelpositioner i nordiska företag – det kan vara vd:ar, HR-chefer, ingenjörer eller säljare. Oftast rekryteras fransmän, men de ska gärna ha arbetat i ett nordiskt företag tidigare för att förstå affärskulturen och ledarstilen.

**Expatria startades i Paris** 1988 av svensken Claes Rasmusson. Efter över tjugo års verksamhet har företaget byggt upp marknadens största fransk-nordiska nätverk. Kunderna kommer från alla möjliga sektorer. Svenska företag är den största gruppen, men på senare tid har Expatria fått fler kunder från övriga nordiska länder. Det förekommer också uppdrag från franska företag som etablerar sig i Norden.

För sina kunder ordnar Expatria konferenser med vd:ar från nordiska dotterbolag som talare. Närmast är det vd för Atlas Copco Compressors i Frankrike som ska tala om värden. Ulrika Ricourt är också med i styrelsen för Svenska Handelskammaren i Frankrike och träffar många svenska företag den vägen.

*Vad skiljer en fransk arbetsplats från en svensk?*

– I Frankrike har man längre och senare arbetsdagar. På arbetsplatserna är fransmännen mer formella både i språk – man niar ofta

varandra – och i klädsel. Det är viktigt att ha bra relationer med rätt personer, säger Ulrika.

Många beslut fattas på ett informellt sätt redan före möten. Bästa sättet att få information i Frankrike är under en lunch, gärna på restaurang.

Fransmän är också mer elitistiska. Vilken skola man gått på har stor betydelse. De främsta handels- och ingenjörsskolorna har nätverk av före detta elever som hjälper varandra. □



Ulrika Ricourt



*En fransk affärsman på väg till jobbet – kanske i ett nordiskt företag. Nordiska dotterbolag är populära arbetsplatser i Frankrike.*

# STORBRITANNIEN



**Största exportländer:** USA, Tyskland, Nederländerna 2008  
**Största importländer:** Tyskland, USA, Kina 2008  
**Storbritanniens export till Sverige:** 51,9 miljarder SEK 2009  
**Sveriges export till Storbritannien:** 74,1 miljarder SEK 2009

**Huvudstad:** London • **Officiellt språk:** Engelska • **Valuta:** Pund (GBP)  
**Folkmängd:** 61,1 miljoner 2009 (22:a plats i världen) • **Tidsskillnad:** -1  
**Landskod:** GB • **Landsnummer:** 44



## Tuffa tag väntar britterna

**Med Greklands ekonomiska kris på näthinnan har Europas andra problemländer hamnat i skymundan. Storbritannien har Europas största budgetunderskott och britterna börjar sakta inse att sötebrödsdagarna är över. Frilansjournalisten Jon Pelling ger sin bild av läget i Storbritannien.**

TEXT: JON PELLING • FOTO: NRG123

**H**ur snabbt går det att spara utan att det skadar tillväxten och möjligheten för arbetsmarknaden att repa sig? Frågan delade Storbritannien inför valet och nu står det klart vad som väntar. I maj lovade koalitionen att spara mer än 70 miljarder kronor den närmaste tiden för att försvara landets kreditvärdighet på den globala marknaden.

Totalt uppgår budgetunderskottet till mer än 1700 miljarder kronor, vilket gör det till det största i Europa. Finansminister George Osborne varnar redan för att ännu större nedskärningar väntas när nödbudgeten presenteras i midsommar.

Det bistra sparpaketet har välsignats av centralbankschefen. Politikerna lyfter bland annat fram Sverige och Kanada som exempel

på att det går att göra drastiska åtstramningar på ett ansvarsfullt sätt. Finansminister George Osborne lovar visserligen att frontlinjen ska skonas. Poliser och sjuksköterskor sitter relativt säkra, men ingen vet exakt vem som riskerar att förlora jobbet.

Långsamt börjar britterna inse att sötebrödsdagarna definitivt är över. Medan unga svenskar växte upp med Göran Perssons förmaningar om att den som är satt i skuld inte



### OMVÄRLDENS BILD AV EU TYCKS PÅMINNNA OM DEN BILD EUROPÉERNA HAR AV GREKLAND

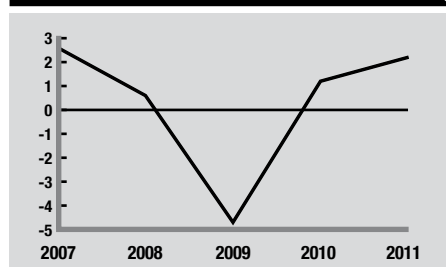
är fri, så levde många engelsmän lopp. Inte sällan med lånade pengar. Det som nu väntar är alltså ett ytterst obehagligt uppvaknande.

Med sina hårda nypor sätter Storbritannien tonen för hela Europa. Överallt tampas politiker med realiteterna av låga födelsetal, en snabbt åldrande befolkning och statsskulder som hotar att krossa finanserna. Omvärldens bild av EU tycks påminna om den bild européerna har av Grekland.

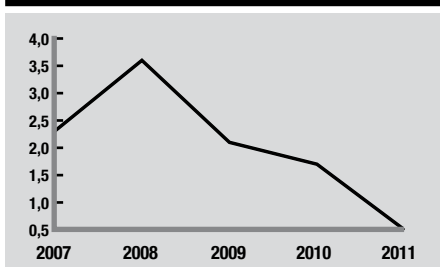
I många länder krävs långtgående reformer. Nu har deras politiker fått ett alibi i britterna när det plötsligt har blivit pedagogiskt möjligt att göra långtgående förändringar. I London försöker premiärminister David Cameron leda vägen genom att parafrasera John F Kennedy. Enligt honom ska landsmännen inte fråga sig vad de har för rättigheter utan vad de har för ansvar.

Om det lyckas är långt ifrån säkert. Samtidigt finns det inte många alternativ till att bita ihop och kämpa sig igenom den dystra krisen. □

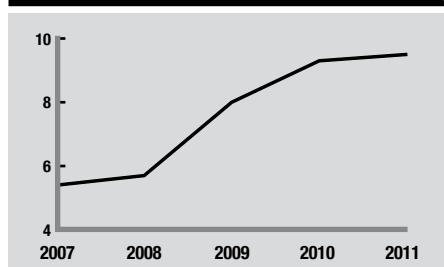
BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



INFLATION inkl prognos (%)



ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)



KÄLLA: OECD ECONOMIC OUTLOOK



# Svenska it-entreprenörer i Newcastle

**Det svenska it-företaget Priceindx har trots lågkonjunkturen marscherat snabbt framåt. Företagets omvärldsbevakningstjänst uppskattas av stora företag som Dell och Panasonic, och expansionsplanen är aggressiv. De närmaste tre åren ska omsättningen tredubblas – årligen.**

TEXT: JOHANNA PALMÉR

**P**riceindx startade för fyra år sedan och har i dag totalt 11 anställda på tre kontor i Storbritannien (Newcastle), Sverige och Estland. Verksamheten är en omvärldsbevakningstjänst som ger företag möjlighet att bevaka priserna på sina egna och konkurrenternas produkter, både i realtid och över tid.

– Våra kunder är framför allt tillverkare och återförsäljare av produkter men vi skulle lika gärna kunna bevaka börsinformation, säger vd Curt Luks.

Curt Luks har själv finansierat utvecklingen av företagets programvara. Informationen samlas in i realtid och levereras dagligen eller veckovis beroende på kundens önskemål. I ett företag betyder detta att en marknads- eller produktchef snabbt kan anpassa sin marknadsposition i takt med förändringar i omvärlden. Tjänsten är efterfrågad och Curt Luks har en aggressiv expansionsplan.

– I år satsar vi på att etablera oss i Tyskland, Frankrike och kanske även Spanien. Vi följer med våra kunder ut i världen och jag tror att vi inom tre år har verksamhet på den amerikanska marknaden, säger Curt Luks.

Priceindx kvalar in i begreppet "Born Global". Affärsidén var från

början baserad på den gränslöshet som internet innebär och mjukvaran är också uppbyggd oberoende av språk och nationella gränser. För svenska företag som vill växa internationellt tycker Curt Luks att Storbritannien är en bra första marknad att gå in på.

**"VI FÖLJER MED VÅRA KUNDER UT I VÄRLDEN OCH JAG TROR ATT VI INOM TRE ÅR HAR VERKSAMHET PÅ DEN AMERIKANSKA MARKNADEN"**

– Om verksamheten fungerar här lär den också fungera bra på många andra marknader, men man måste ha ett unikt koncept för konkurrensen är stenhård. För oss var Storbritannien också en naturlig första marknad eftersom de flesta stora globala hemelektroniktillverkarna har sina Europakontor här, avslutar Curt Luks. □

## CURT LUKS TIPS FÖR INTERNATIONALISERING:

- Se till att din produkt är unik och tydlig.
- Var inte rädd att internationalisera, tillväxtpotentialen är mycket större än i Sverige.
- Skaffa bra konkurrensstrategier.
- Sök möjligheter till etableringsstöd, i Storbritannien exempelvis via UK Trade & Investment.

# Utmanar trots krisen

TEXT: JONAS SJÖBOM

**T**rots det svåra läget i Storbritannien har Handelsbanken ökat sin affärsvolym med 60 procent sedan krisens början. Global Utsikt träffar Anders Bouvin, chef för Handelsbanken i Storbritannien.

– Ett av skälen till dagens svåra ekonomiska läge är att bara under de senaste 10-15 åren har servicesektorn, och speciellt de finansiella tjänsterna inom den, vuxit kraftigt relativt övrig industri. När sedan den finansiella krisen slog till 2007 drabbades Storbritannien därför hårdare än till exempel Sverige. Den brittiska regeringen har bedrivit en aggressiv monetär politik med syfte att hålla central-

bankens ränta på en artificiellt låg nivå, vilket i sin tur har ökat skuldsättningen dramatiskt i landet. Stora brittiska banker har också gått omkull och fått räddas av staten, säger Anders Bouvin.

– Vi har trots det svåra statsfinansiella läget sett en ökning av våra egna affärer de senaste fyra åren och har aldrig vuxit så mycket som under den senaste perioden. I dag är Storbritannien lika mycket hemmamarknad för oss som Sverige och vi har nu kontor på cirka 80 orter i Storbritannien.

Handelsbanken lade grunden för sin tillväxt redan före krisens början. De såg att brittiska storbanker satsade på centralisering och minskad personlig kontakt med sina kunder genom olika callcenters. Handelsbankens profilering

som kundorienterad och kraftigt decentraliserad föll briterarna i smaken. Kunderna upplevde att de hos sina inhemska banker blev borttappade på vägen eller runtslussade till olika instanser när de ville ha kontakt med sin bank.

– Många säger att de har saknat personlig kontakt och jämför oss med hur bankärenden fungerade för 15 år sedan. Vi har även fortsatt låna ut pengar och expandera trots krisen medan de brittiska storbankerna har haft problem med sin soliditet, avslutar Anders Bouvin. □

## HANDELSBANKEN STORBRITANNIEN

- 629 anställda
- 68 kontor med ytterligare 12 på väg
- Omsättning 2009 var 1 043 miljoner kronor
- Etableringsår 1983



# EXPORTEN PÅ VÄG UPP IGEN



**F**ör oss företagare med exportambitioner var 2009 en tung period. Sverige som nation har traditionellt haft mycket stora framgångar som exportör, särskilt i samband med stora investeringsprojekt. När så en finanskris bryter ut av sällan skadat mått, har svensk industri drabbats hårt och särskilt den med stor exportandel.

Vad gör man då som exportör med tillväxtambitioner? Skär ner alla kostnader så nära noll som möjligt och inställer alla marknadsaktiviteter? Det kan man förstås göra, om man är ute efter att kortsiktigt höja sin vinst. Är ambitionen att nå långsiktig tillväxt på exportområdet, är det absolut fel väg att gå. Vi har inom vårt företag, Systemair, satsat konsekvent på fortsatt aktiv marknadsföring, inte minst på exportsidan. Bland annat har vi deltagit i ett tiotal internationella mässor under perioden januari-april 2010! Självklart hade det varit enkelt att stryka några av dem i planeringen redan året innan, men det är inte det rätta för att skapa tillväxt. Vi har sett stora internationella konkurrenter som har avstått helt från mässdeltagande för att göra kortsiktiga besparingar. Det väckte förvåning och irritation och blev ett stort samtalsämne under den pågående mässan och gynnar dem knappast på sikt. För vår del innebar det å andra sidan ännu fler nöjda besökare.

## Fortsatt internationalisering

Vad betyder då vår närvaro på de stora internationella mässorna? Vi bedriver ett kontinuerligt arbete med att utveckla ventilationsprodukter med låg energianvändning och mässorna är utmärkta tillfällen att presentera produktnyheter. Vi får många nya intressanta internationella kontakter och inte alltid i de länder man förväntar sig att de ska komma från. På den stora branschmässan i Milano träffade vi en hel del intressanta kunder från Nordafrika, vilket kanske är logiskt eftersom det inte ligger så långt ifrån, men också intresserade besökare från Sydamerika. Det är ingen tvekan om att mässorna hjälper oss att bygga vårt varumärke internationellt. Vi arbetar också konsekvent med att ha en gemensam utformning av våra mässmontrar, man ska känna igen en Systemairmonter var än i världen den dyker upp. Under den mest intensiva mässveckan fanns vi med tre stora mässmontrar både i Stockholm på Nordbygg, i Milano och i Toronto.

När vi vann Stora Exportpriset 2007, som vi är mycket stolta över, hävdade vi att vi exporterar regelbundet till 65 länder. Det har vi sagt fram till förra året när vi räknade efter. Då var det 98 länder! Därför säger vi numera att vi exporterar regelbundet till 100 länder.

## Konsekvent marknadsbearbetning

Vi har inte dragit in på exportsäljarnas resebudget och utländska kunder är precis lika välkomna som tidigare att besöka oss i Sverige och våra andra produktionsanläggningar. Vid anläggningen i Skinnskatteberg har vi cirka 100 visningar av fabriken varje år.



FOTO: SYSTEMAIR

Gerald Engström, vd på Systemair AB

Från vår horisont i Skinnskatteberg ser vi glädjande nog tillväxt på många marknader. Några är fortsatt hopplöst tröga men vägs upp av andra där det går desto snabbare. Ett bra exempel på en marknad med god tillväxt är till exempel Indien. Där har vi både startat bolag och gjort förvärv och bägge aktiviteterna ser mycket lovande ut. Ryssland och Östeuropa känns fortfarande som uppförsbacke, men åtminstone på den ryska sidan tycks ekonomin komma igång igen.

Även i Nordamerika där det varit trögt de senaste två åren, ser vi nu våra bästa månadsomsättningar på länge, både i Kanada och USA.

Från vårt relativt nordliga perspektiv i Skinnskatteberg har våren precis kommit, islossningen har just skett och faktum är att så känns det på exportmarknaden också.

Gerald Engström  
vd Systemair AB



www.arbesko.se

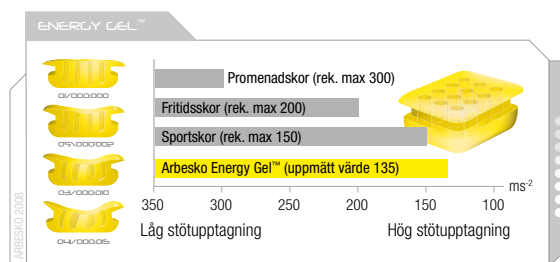
# DUBBEL DÄMPNING!

## EXTRA SKÖNT MOT HÅRDA GOLV

Vi har vidareutvecklat succén Energy Gel™. Nu finns även Energy Gel Duo™ – extra skön stötdämpning för dig som står och går mycket på hårda golv!

**Elastisk Energy Gel™-kudde i klacken.**

**Avlastande Energy Gel™-platta i "trampet".**



Arbeskos unika stötpupptagningskonstruktion, Energy Gel™, tillhör de absolut effektivaste lösningarna och har blivit en stor succé. Vid tester har den registrerats för värden som är bättre än för många sportskor.



### MODELL 355

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

**Ovandel:** Fullnarvigt impregnerat skinn, luftig Dynatec. **Foder:** Ventilerande Smartec® Air Plus.

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

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



Utvecklas och tillverkas av Arbesko. Tfn: 019-30 66 00. [www.arbesko.se](http://www.arbesko.se)

# SAUDIARABIEN



**Största exportländer:** USA, Japan, Sydkorea 2008

**Största importländer:** USA, Kina, Japan 2008

**Saudiariens export till Sverige:** 0,5 miljarder SEK 2009

**Sveriges export till Saudiarien:** 9,5 miljarder SEK 2009



**Huvudstad:** Riyadh • **Officiellt språk:** Arabiska • **Valuta:** Riyal (SAR)

**Folkmängd:** 28,7 miljoner 2009 (41:a plats i världen) • **Tidsskillnad:** +2

**Landskod:** SA • **Landsnummer:** 966

## 1000 miljarder dollar satsas i Saudiarien

**Saudiarien är Sveriges största handelspartner i Mellanöstern och den svenska exporten ökar starkt. På fem år har den så gott som fördubblats och 2009 uppgick den till nästan 10 miljarder kronor.**

TEXT: MARIA KARLBERG

**Ö**stsvenska Handelskammaren tog i våras fram rapporten Affärsmöjligheter i Mellanöstern som visar på goda möjligheter för svenska företag på den saudiska marknaden. Dagens svenska export till landet omfattar bland annat verkstadsprodukter som telekommunikationsutrustning, maskiner, utrustning för eldistribution och fordon, papper och papp, medicinska och farmaceutiska produkter, järnmalm och virke.

Fler och fler svenska konsumentvaruföretag söker sig också till den saudiska marknaden. Ikea finns etablerat där sedan 1983 och både H&M och Lindex har nyligen öppnat butiker. Även tjänsteexporten är omfattande och många svenska ingenjörer, läkare, tandläkare etc. arbetar i Saudiarien.

Ett fyrtiotal svenska företag har egen representation i landet och många fler är verksamma genom agenter och joint venture. Fler och fler satsar på egen montering och

tillverkning, däribland ABB, Tetra Pak, Volvo Lastvagnar, Outokumpo, Trio Plast och Crawford Door.

Behovet av investeringar är stort. De närmaste 15 åren beräknas Saudiarien behöva göra infrastrukturinvesteringar till ett värde av 1000 miljarder USD, enligt Exportrådet. Man investerar i allt från vägar och järnvägar till hälsovård och utbildning.

Sverige och svenska produkter har gott anseende i Saudiarien. Ett antal högnivåbesök de senaste åren har höjt Sveriges profil, bland annat har handelsminister Ewa Björling besökt landet två gånger. I februari i år invigde hon ett seminarium i Riyadh om företagets samhällsansvar, där 700 saudiska företagare deltog. Seminariet arrangerades av Sveriges Exportråd och Saudiariens motsvarighet till Finansinspektionen, Capital Market Authority.

Ewa Björling betonade också frågor om jämställdhet och kvinnors rättigheter vid besöket. Hon träffade den saudiske handelsministern Abdullah ibn Ahmed Zainal Alireza, som berättade om arbetet för att hjälpa kvinnor in i arbetslivet. Han har även beslutat att både män och kvinnor ska ingå i styrelsen för Jeddahs internationella handelskammare, något många rynkade på näsan åt i början men nu verkar ha accepterat.

– Handel är ett bra verktyg att använda för att påverka frågor som vi i Sverige och EU tycker är viktiga. Jag vet att kontakter mellan

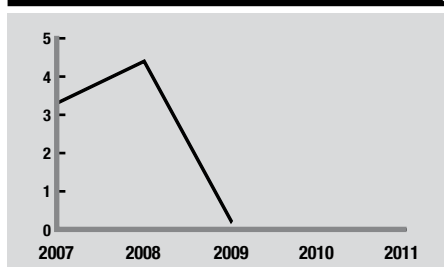
### ATT TÄNKA PÅ VID AFFÄRER I MELLANÖSTERN

- **Du visar** din position med din klädsel. För män är det viktigt med kostym, skjorta och slips. Kvinnor ska täcka axlar och knän, i Saudiarien och Iran även håret.
- **Skaka hand**, men tänk på att arabernas hälsningar är ganska mjuka. Kindpussar kan förekomma, men oftast inte vid första mötet. Hälsa på den äldsta personen först och res dig alltid upp. En man som ska hälsa på en kvinna han inte ska göra affärer med låter henne ta första steget.
- **Titlar är viktiga.**
- **Bygg relationer.** Din affärspartner kommer troligen att bjuda hem dig för att få bättre kontakt och det är väldigt ohöfligt att tacka nej. Bjud gärna tillbaka.
- **Tänk på att** förhandlingar kan ta lång tid. Ha tålamod.

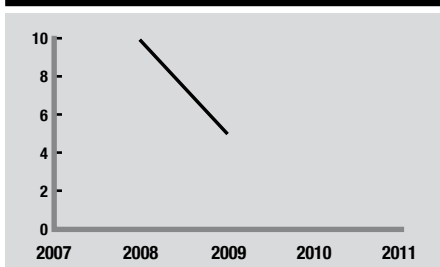
**KÄLLA: AFFÄRSMÖJLIGHETER I MELLANÖSTERN, RAWAD NISSAN, ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN.**

länder, dialog mellan människor och gemensamma projekt mellan regioner för förstärkelsen och utvecklingen framåt. Våra svenska företag kan vara goda vägvisare, säger Ewa Björling. □

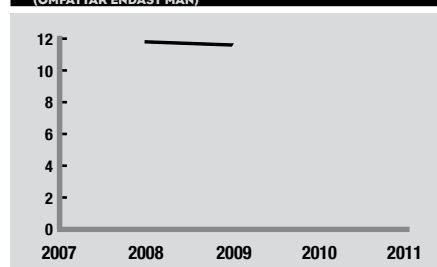
### BNP-TILLVÄXT uppskattning (%)



### INFLATION uppskattning (%)



### ARBETSLÖSHET uppskattning (%) (OMFATTAR ENDAST MÄN)





# Alimak Hek

## hjälpes Saudiarabien att bygga högre



**Alimak Hek har under året fått sin största order någonsin till ett gigantiskt byggprojekt i Riyadh, Saudiarabien.**

TEXT: EMMA ARVIDSSON · FOTO: ALIMAK HEK

**T**otalt är det 36 stycken twinhissar (72 hisskorgar) till ett värde av drygt 60 miljoner som ska levereras under första halvåret. Hissarna kommer att användas vid byggandet av Mellanösterns största finansdistrikt, den högsta byggnaden i komplexet blir 385 meter. – Det här är en mycket viktig order som innebär att Alimak Hek befäster sin position som världsledande leverantör av bygg- och industrihissar. Alimak Hek var tidigt ute i världen med sina produkter och av vad jag kunnat få fram så levererades den första Alimakhissen till Saudiarabien 1973, säger vd Rolf Persson.

**Rolf Persson tror på** den saudiarabiska marknaden, uppbyggnaden av infrastruktur i landet kommer att fortsätta. Det finns flera svenska företag i Saudiarabien men Sverige är ändå en liten exportör till Saudiarabien i jämförelse med till exempel Storbritannien.

**”VID VAL AV SAMARBETSPARTNER GÄLLER DET ATT HITTA RÄTT PERSON OCH SE DET SOM ETT LÅNGSIKTIGT ENGAGEMANG”**

– Jag är övertygad om att vi kommer att få fler stora order i Saudiarabien i framtiden, det är dock viktigt att vi lever upp till det vi lovat. En anledning till den senaste ordern är att vi 2004 levererade en order på 28 hissar som har fungerat bra och därmed gett oss en bra referens, säger Rolf Persson.

**Hitta en bra samarbetspartner** är rådet som Rolf Persson ger till andra svenska företag som funderar på Saudiarabien då det kan vara svårt att sätta upp ett eget försäljningsbolag. Rolf upplever inga stora kulturella problem i Saudiarabien, men det stämmer att beslutsprocessen är lång och drar ut på tiden. Det gäller att bygga upp goda relationer. Företagen i Saudiarabien är duktiga på engelska och vana att importera.



– Vid val av samarbetspartner gäller det att hitta rätt person och se det som ett långsiktigt engagemang. Det är även viktigt att säkerställa att det inte blir leveransförseningar och om det blir problem, ta hand om det snabbt och lös problemet för kunden, säger Rolf Persson och tillägger att det gäller alla marknader i världen.

**Att kunden är i fokus** är viktigt för Alimak Hek som säljer till ett 70-tal länder varje år. Deras aftersales service är extra viktig från konkurrenssynpunkt, det ska gå snabbt att få fram reservdelar. □

### ALIMAK HEK

**Alimak Hek grundades** i Skellefteå 1948 av uppfinnaren Alvar Lindmark.  
**Nuvarande ägare** sedan 2007 är Triton (privat investmentbolag).  
**I dagsläget** har fabriken i Skellefteå ca 200 anställda.  
**Omsättningen** 2008 var 508 miljoner.  
**2009 skickades** hissar och reservdelar till 73 länder.  
**Tillverkar bygghissar** och fast installerade industrihissar.  
**Alimakhissar** finns bland annat i Frihetsgudinnan och Royal Opera House i London.

## DET HÄNDER I VÄRLDEN

**VÄRLDSUTSTÄLLNINGEN I SHANGHAI**

förväntas bli den största hittills, med mer än 200 deltagande länder och organisationer och över 70 miljoner besökare. Temat för Världsutställningen är "Better City, Better Life" och berör områdena hållbar stadsplanering och miljöteknik. Det är områden där Sverige och svenska företag har stor kunskap, och där svenskt kunnande är efterfrågat runt om i världen.

**KANADAS GRUVINDUSTRI VÄXER.**

Tre av de mineraler som produceras i Kanada – uran, pottaska och guld – förväntas öka i värde eller efterfrågan på världsmarknaden, rapporterar Exportrådet. Kanada är en av världens fem största producenter av mineraler och metaller. Det finns över 840 gruvor i landet och 58 olika metaller bryts årligen. Den årliga investeringen i gruvmaskiner ligger på över 47 miljarder kronor.

**FÖRETAGET MIDDACS-FRID ETABLERAR SIG**

i Tyskland under namnet Kommt Essen. Konceptet med hemleverans av matkassar med recept och råvaror till veckans vardagsmiddagar är Middagsfrid ensamma om på den tyska marknaden. Kommt Essen har sin bas i Hamburg. Senare i år planerar de att starta verksamhet i fler storstadsområden i Tyskland.

**INDIENS 17 VIKTIGASTE IT-BOLAG**

kom till Sverige i maj för att utforska samarbetsmöjligheter med svenska företag och lära sig mer om den svenska marknaden och svensk teknologi. Under de två dagarna besökte de företag i både Stockholm och Göteborg, till exempel Volvo, HiQ, HCL Sweden och VNL.

**EUROFLORIST GÖR BRIT-TISKT FÖRVÄRV.**

Genom förvärvet av Eflorist, ett av Storbritanniens ledande blomsterförmedlingsföretag, stärker Euroflorist sitt floristnätverk och sin marknadsledande position i Europa. Företaget, som har sitt huvudkontor i Malmö, kommer nu att ha geografisk närvaro i tolv länder och en omsättning på cirka 920 miljoner kronor. Deras nätverk av florister är det största utanför Nordamerika.

**SVENSKA SMÅFÖRETAG SER ÖKANDE UTLANDSAFFÄRER.**

Drygt var fjärde småföretagare gör affärer med utlandet, och bland företag med över 10 anställda är det hela 40 procent som köper in, säljer eller har tillverkning i utlandet. Tyskland ligger i topp när det gäller inköp, Norden är överlägset största marknad för försäljning och Kina leder stort som tillverkningsland. Det enskilt största problem som företagen upplever är växelkursförändringar, något som 41 procent upplever som ett stort hinder, enligt SEB:s Företagarpanel.

**EUROOMRÅDET VISAR****SVAC TILLVÄXT**

fram till 2012. Arbetslösheten fortsätter stiga och 17 miljoner beräknas vara arbetslösa 2011. Först i mitten av 2012 har ekonomin helt återhämtat sig. Men återhämtningen blir ojämn. Euroområdet riskerar att delas upp i två zoner, där den södra delen får långsammare tillväxt än länderna i norr. Det visar Ernst & Youngs kvartalsrapport Eurozone Forecast.

**TYSKAR BLIR ALLT MER POSITIVA TILL INKÖP VIA NÄTET.**

97 procent av tyskarna i åldrarna 14 till 64 år uppger att de under år 2009 använt internet för att informera sig om olika produkter och tjänster. 66 procent hade även köpt varor via internet. Det rapporterar Tysk-svenska Handelskammaren, som också betonar vikten av att använda sig av tyska i marknadsföringen.

**NÄSSJÖLÅS FÅR ORDER I SYDKOREA.**

Företaget tillverkar låsmekanismer för hela världen och har nu fått en order på egenutvecklade så kallade "spanjolettsystem" till bland andra Samsung och LG, tack vare sin distributör, Doa Tec, på plats i Sydkorea.

**NORDISK GRÄNSPENDLING UNDERLÄTTAS.**

På svenskt initiativ har de nordiska samarbetsministrarna avsatt tre miljoner danska kronor till informations- och rådgivningscentra som främjar ökad rörlighet över de nordiska gränserna.

**SSAB SIKTAR PÅ KINA**

och marknadsför sig vid världsutställningen i Shanghai för att ytterligare växa på den kinesiska marknaden. År 2015 förväntas den asiatiska marknaden, av vilken Kina utgör en stor del, stå för 20 procent av SSAB:s volym av nischprodukter, jämfört med 7 procent 2008. En ny investering i en färdigställningslinje i Kunshan utanför Shanghai kommer att korta ledtiderna och ge en bättre service till de kinesiska kunderna.

# RE CLAIM THE FUTURE

Känner du också den spirande känslan av optimism och framtidstro? De senaste årens finansiella turbulens har satt djupa spår i det svenska näringslivet, men faktum är att majoriteten av landets företagare delar vår övertygelse att det är här och nu de stora affärsmöjligheterna skapas. Enligt vår senaste CEO Survey tror 8 av 10 företagsledare (1198

företag i 52 länder) på tillväxt. Mest positiva visar sig de svenska företagsledarna vara.

Vilka utmaningar väntar i just din bransch och vilka frågeställningar delar du med andra företagsledare? Läs mer om hur vi tillsammans kan rusta oss inför framtiden på [pwc.com/se/consulting](http://pwc.com/se/consulting)

[pwc.com/se/consulting](http://pwc.com/se/consulting)

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

## VI SOM CÖR GLOBAL UTSIKT

### Handelskammaren Mittsverige

[www.midchamber.se](http://www.midchamber.se)

Kontor i Sundsvall, Härnösand, Örnsköldsvik och Östersund

Tel: 060-17 18 80

E-post: [info@midchamber.se](mailto:info@midchamber.se)

### Handelskammaren Mälardalen

[www.handelskammarenmalardalen.se](http://www.handelskammarenmalardalen.se)

Kontor i Örebro och Västerås

Tel: 019-16 61 60

E-post: [info@handelskammarenmalardalen.se](mailto:info@handelskammarenmalardalen.se)

### Handelskammaren Värmland

[www.handelskammarenvarmland.se](http://www.handelskammarenvarmland.se)

Kontor i Karlstad

Tel: 054-22 14 80

E-post: [info@handelskammarenvarmland.se](mailto:info@handelskammarenvarmland.se)

GLOBAL  
UTSIKT

### Mellansvenska Handelskammaren

[www.mellansvenskhandelsskammaren.se](http://www.mellansvenskhandelsskammaren.se)

Kontor i Gävle och Falun

Tel: 026-66 20 80

E-post: [chamber@mhk.cci.se](mailto:chamber@mhk.cci.se)

### Västerbottens Handelskammare

[www.ac.cci.se](http://www.ac.cci.se)

Kontor i Skellefteå, Umeå och Lycksele

Tel: 0910-77 08 90

E-post: [handelskammaren@ac.cci.se](mailto:handelskammaren@ac.cci.se)

### Östsvenska Handelskammaren

[www.east.cci.se](http://www.east.cci.se)

Kontor i Norrköping, Linköping, Eskilstuna, Nyköping och Visby

Tel: 011-28 50 30

E-post: [info@east.cci.se](mailto:info@east.cci.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.



# 100 ÅR MED LUFT UNDER VINGARNA



**HAR DU EN MINUT?** Då vill vi gärna ta dig med på en 100-årig resa i flygets tecken. Håll i dig, för nu går det undan.

Vi börjar redan år 1910 – ett år då många svenskar får bevittna flygets storslagenhet för allra första gången. Som under flygveckan på Gärdet i Stockholm. Eller på Ljungbyhed i Skåne där det första svenskbyggda flygplanet, Nyrop 1, fick luft under vingarna.

Bara ett år senare flyger den legendariske Carl Cederström på Malmen utanför Linköping, för att året därpå starta Sveriges första flygskola på samma plats.

Tiden flyger, så vi snabbspolar framåt – närmare bestämt till 1937. Nu grundas Svenska Aeroplan Aktiebolaget; Saab. Och resten är, som mycket annat i den här berättelsen, historia.

Flyghistoria är nämligen något vi på Saab är med och skriver varje dag. Hittills har 15 olika flygplanstyper utvecklats, och över 5000 flygplan har rullat ut från våra hangarer.

Idag utvecklar vi världsledande flygande system – Gripen. Vi samarbetar med Boeing och Airbus inom passagerarflyget. Och vi möjliggör framtidens obemannade

flygfarkoster, bland annat i det europeiska samarbetsprojektet Neuron. Vi jobbar dessutom hårt för att göra flyget mer miljövänligt. EU-programmet Clean Sky är ett exempel på detta.

Så var är vi om ytterligare 100 år? När det gäller flyg kan endast fantasin sätta gränser – så idag nöjer vi oss med att säga: Grattis, flyget i Sverige, till dina första hundra år.

Nu ser vi fram emot 100 år till.

