

GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 2 2013

HANDELSKAMRAR FIRAR

100 ÅR

OMVÄRLDSBEVAKNING

E-HANDEL I TYSKLAND

ESAB:

IRAK ÄR EN INTRESSANT MARKNAD

KRÖNIKA AV

CARL BILDT

SVERIGES EXPORT
MINSKADE 2012

ATA-CARNET



SENASTE EXPORTSTATISTIKEN
VALUTAPROGNOS

IRAKS EKONOMISKA LYFT
GYNNAR SVENSKA FÖRETAG

Småföretagarnas Arbetslöshetskassa
SmåA
www.smaakassa.se

Några nyheter som förenklar din vardag.

Välkommen till oss, småföretagare!

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

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

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

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

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

pwc



GLOBAL
UTSIKT

#2

INNEHÅLL



4 Ledare

– "Made in Sweden"

6 Svensk svetsutrustning säljer i Irak

– Esab tror på växande marknad
– Iraks ekonomiska lyft gynnar svenska företag

14 Omvärldsbevakning

– Håll koll på omvärlden

16 Krönika

– Av utrikesminister Carl Bildt

20 Valutaprognos från SEB

22 Handelskamrar firar 100 år

25 Statistiska Centralbyrån

– Exportstatistik från SCB

26 Exportrapport från Kommerskollegium

– Sveriges export minskade 2012

28 Tysk-svensk Handelskammaren

– E-handel i Tyskland fortsätter att växa
– Skandinavisk design för succé på nätet

32 ATA-Carnet

– Gäller allt från musikinstrument till motortävlingar

35 På gång

– Exportrelaterade händelser hos din handelskammare

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

Redaktör: Fredrik Nyby (Texttanken, fredrik.nyby@texttanken.se) **Redaktionsråd:** Johanna Palmér (Östsvenska, www.east.cci.se),

Petronella Modin (Norrbotten, www.norrbottenshandelskammare.se), Catarina Hallenberg (Mellansvenska, www.mellansvenskahandelskammaren.se),

Emma Arvidsson (Västerbotten, www.ac.cci.se), Jenny Emerén (Mälardalen, www.handelskammarenmalardalen.se), Berit Sjödin (Mittsverige, www.midchamber.se),

Didi Swege Harrison, Fredrik Nyby (Texttanken) **Grafisk form:** Texttanken **Annonser:** Tel 021-448 01 00 · info@texttanken.se **Tryck:** Edita

Upplaga: 3 600 ex **Produktion:** Jonsson & Stenvall Produktionsförlag AB/Texttanken

www.globalutsikt.se

Global Utsikt är Handelskamrarnas exportmagasin och utkommer med fyra nummer per år. Tidningen bevakar vad som händer på viktiga exportmarknader och ger svenska företag inspiration och kunskap som stärker dem i deras internationella affärer.

Handelskamrarna är regionala, privata näringslivsorganisationer som arbetar för att ge företagen i sina respektive regioner bästa möjliga förutsättningar. Internationell handel och export är en del av vår kärnverksamhet.

Som medlem är du en del av världens största affärsnätverk.

"Made in Sweden"



"DEN SOM TVEKAR INFÖR NÄSTA
STEG BLIR STÅENDE PÅ ETT BEN"

KINSESIKT ORDSPRÅK

Ett varumärke med fortsatt positiv image i många länder utanför våra gränser som faktiskt alltför sällan lyfts fram i exportrelationer.

Vi har en stark "traditionell" exportindustri med spetskompetens som med strategiska grepp succesivt anpassar sig i en föränderlig omvärld. Vi har även företag i nya branscher som med kompetent ledarskap utvecklar sina verksamheter och kommer att vara del av vårt lands framtida exportindustri.

Men vi behöver fler exportinitiativ från aktörer inom energi och miljöteknikområdet, ett område där vi i flera fall har världsunik kompetens parallellt med att det är ett av de absolut mest potentiella tillväxtområdena i världen.

Varför gör vi inte mer av den kompetens som finns inbyggd i både offentliga miljöteknikföretag som privata spetsföretag inom området?

Sannolikt därför att kompetensen fördelar sig mellan just offentliga företag och privata företag och att det alltid har ansetts kontroversiellt att föda nya affärsidéer i denna miljö. Idag har begreppet OPS (Offentlig Privat Samverkan) börjat vinna mark. Energi och miljöteknikområdet är definitivt ett område där vi måste börja på att se över de strategiska möjligheterna till OPS initiativ för exportsatsningar. Marknaden är omättlig, vi har kompetensen, i flera fall en världsunik kompetens men vi tvekar...

Vi på Mellansvenska Handelskammaren arbetar sedan flera år med frågan tillsammans med såväl privata som offentliga företag och jag vet att fler Handelskammare i landet också gör det. Men frågan måste också tydligare upp till diskussion på den politiska agendan. De företag som skapas inom området kommer ej att konkurrera ut varandra här hemma, de kommer tillsammans att utgöra nya spetsföretag inom området, ett samarbete mellan offentliga och privata företag är dessutom oftast en nödvändighet, i detta fall eftersom investeringarna är infrastrukturinvesteringar där även kunden i flertalet fall representeras av samhällsaktörer.

Låt oss lägga ytterligare ett koncept (Energi och miljötekniks kompetens) till vad omvärlden om några år kommer att associera till när man hör "Made in Sweden".

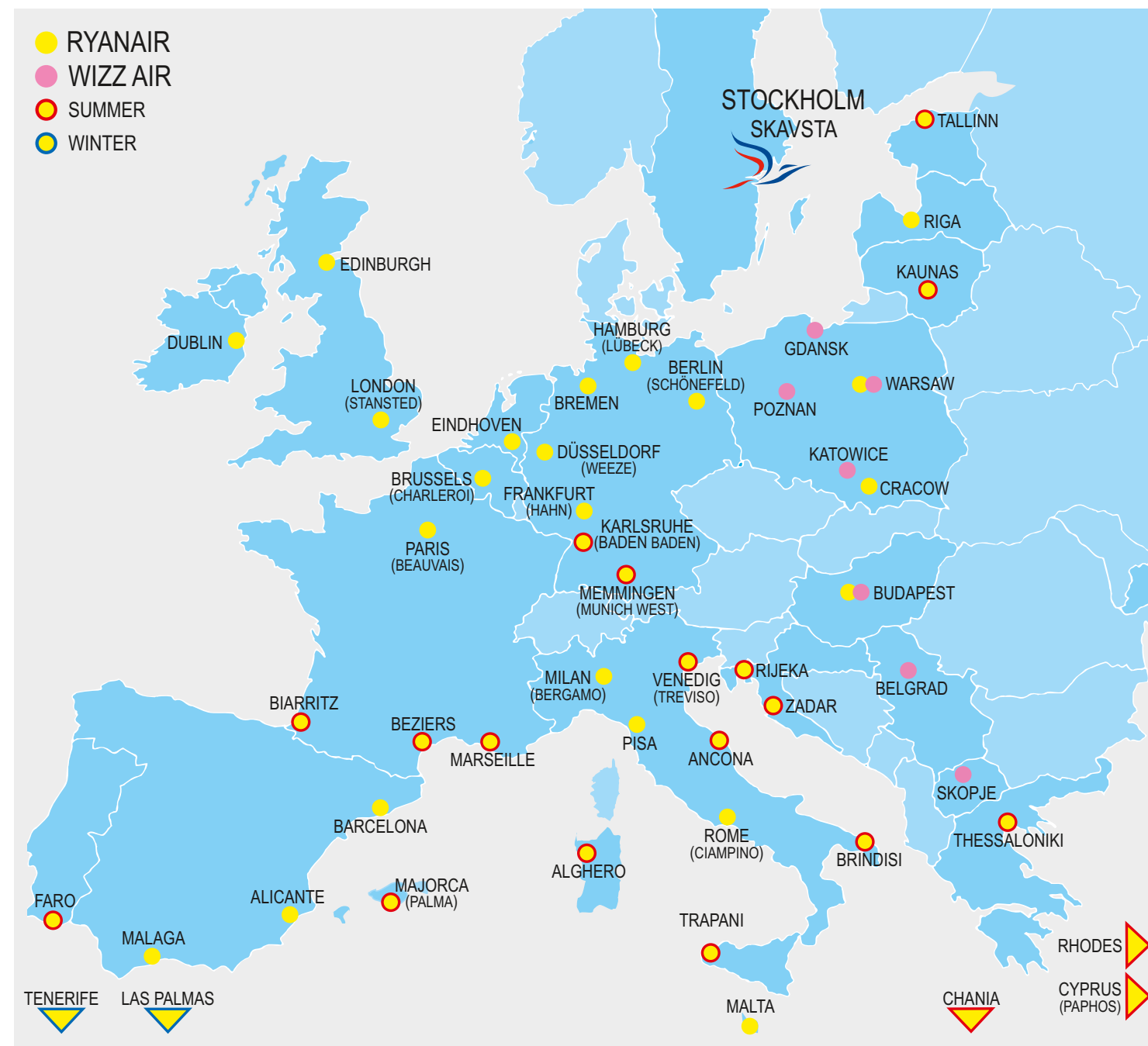
Per-Olof Hansers

VD / Mellansvenska Handelskammaren

STOCKHOLM VÄSTERÅS
FLYG PLATS

**FLYG FRÅN VÄSTERÅS
TILL EUROPA**

vst.nu
021 - 80 56 00



Nära dig.
Nära Europa.

Direktflyg till fler
än **50** resmål.



TBI abertis airports

STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT
www.skavsta.se

Svensk svetsutrustning säljer i Irak

ESAB TROR PÅ VÄXANDE MARKNAD

Irak är en av världens största oljeproducenter och har dessutom ett enormt behov av bostäder och infrastruktur. Därför är landet en mycket lovande marknad för företag med produkter som används inom dessa sektorer. Ett av dessa är Göteborgsbaserade ESAB, som länge haft relationer med Irak.



”Ett stabilare säkerhetsläge i de norra, kurdiska delarna öppnar nya möjligheter”

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: MHIC CHAMBERS, SHUTTERSTOCK

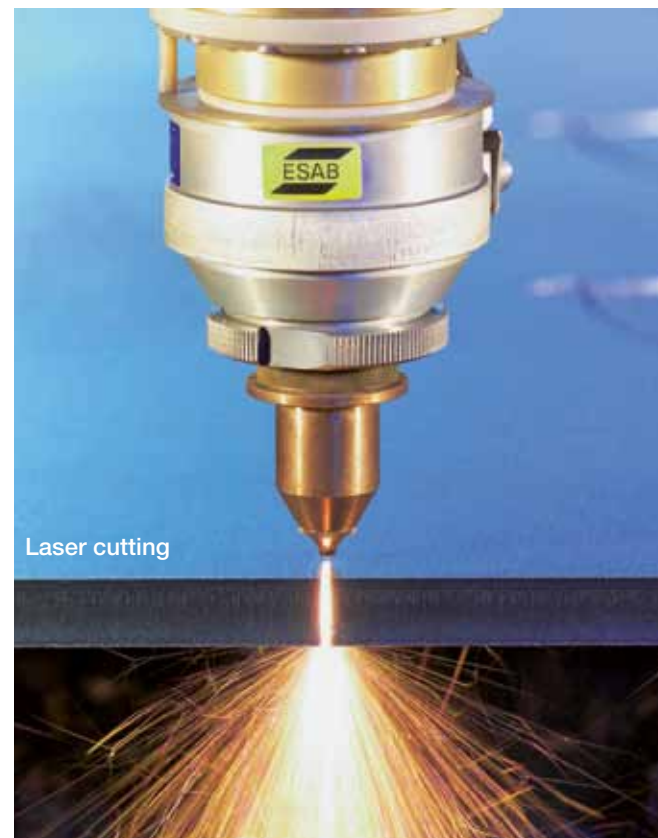
ESAB exporterar hela sitt produktprogram till Irak, vilket omfattar manuella svets- och skärutrustningar, tillsatsmaterial och automatiserade produkter för svets och skärning. Kunderna finns främst inom gas- och oljesektorn, men även inom byggindustrin. Johan Fransson är vd för ESAB i Mellanöstern och han förklarar varför företaget väljer att fortsätta satsa i Irak, trots de oroligheter som varit i landet de senaste åren.

– Traditionellt sett har Sverige sedan lång tid tillbaka förbindelser med Irak och har starka band till landet. Till exempel kommer ju en ganska stor del av Sveriges befolkning, drygt en procent, från Irak. ESAB har en lång historia med landet och vi etablerade våra första affärskontakter där redan på 1970-talet. ESAB är ett mycket känt varumärke i Irak. Detta beror förmodligen på att vi funnits så länge i landet, som är en intressant och expansiv marknad.

Bra förutsättningar trots oro

Men även om Irak är en intressant marknad, så är det inte någon lätt marknad. Den största utmaningen handlar främst om säkerhetssituationen. Det går inte att resa runt fritt i landet, vilket så klart försvårar möjligheterna att göra affärer. ESAB säljer sina produkter via distributörer och har ganska nyligen startat upp ett eget kontor i Bagdad. På så sätt har man en lokal representant vars främsta uppgift är att vara support till företagets distributörer.

– Det finns ändå bra grundförutsättningar för affärer. Irak är ett land i stort behov av allt och de har mycket pengar genom sina gas- och oljeresurser. Befolkningen är ung och det finns en stark vilja att utveckla och bygga upp landet. Det är för övrigt något de har gemensamt med andra Gulf-länder, menar Johan.



Laser cutting

”Även om Irak är en intressant marknad, så är det inte någon lätt marknad”

Tror på växande marknad

Till andra som vill satsa i Irak ger Johan rådet att ta hjälp av någon som har erfarenhet av att göra affärer i landet. Det kan till exempel vara Business Sweden (Exportrådet), en handelskammare eller någon annan som redan är etablerad i landet. ESAB har i alla fall lyckats bra och är enligt Johan i Irak för att stanna.

– Det är fortfarande en relativt liten del av vår totala export som går till Irak. Men vi investerar i landet och tror på att det är en snabbt växande marknad, säger han.

Belagda elektroder blev starten

Det var den uppfinningsrike ingenjören Oscar Kjellberg som lade grunden till Elektriska Svetsnings Aktiebolaget – eller kort och gott ESAB. 1904 uppfann han och fick patent på den belagda elektroden,



”Produktprogrammet omfattar manuella svets- och skärutrustningar, tillsatsmaterial och automatiserade produkter för svets och skärning”



Multi process svetsmaskin, Warrior™. Den senaste maskinen från ESAB som också exporteras till Irak.

som blev lösningen på det praktiska problemet med bågsvetsning. Som det Göteborgsföretag man är sysslade man i början huvudsakligen med reparationer på varv. Med tiden har verksamheten vuxit och i dag producerar man tillsatsmaterial och svetsutrustningar för så gott som alla svets- och skärprocesser och applikationer. Företaget finns representerat i stora delar av världen; ESAB-gruppen har bolag i cirka 25 länder och ägs av Colfax Corporation i USA. □



Johan Fransson, vd för
ESAB i Mellanöstern

FAKTA ESAB

Finns i: Göteborg (huvudkontor). Fabriker för produktion av tillsatsmaterial och maskiner finns dock över hela världen.

Grundat: 1904 av Oscar Kjellberg som Elektriska Svetsnings Aktiebolaget.

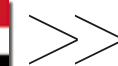
Gör: Tillsatsmaterial och svetsutrustningar för svets- och skärprocesser och applikationer.

Antal anställda: Cirka 8 600 världen över (2010).

Försäljning utanför Sverige: Cirka 80 procent.

Omsättning (ESAB-gruppen): Cirka 11 miljarder kronor (2010).

Övrigt: Utsågs 2012 till vinnare av ECOonline Award – årets kemikalieregister, för målmedvetet arbete med registrering och dokumentering av sin kemikaliehantering.



Stort behov av bostäder



Iraks befolkning ökar med ungefär 500 000 människor per år och den irakiska regeringen har uppskattat att 3,5 miljoner bostäder behöver byggas innan 2016. Eftersatt underhåll av befintliga bostäder och att det inte byggdes så mycket nytt under 1990-talet har också bidragit till dagens behov.

KÄLLA: BUSINESS SWEDEN, WWW.MEED.COM

Kulturell rikedom



Tre historiska platser i Irak finns med på Unescos världsarvslista: den befästa staden Hatra, Assyriens forna huvudstad Qal'at Sherqat (Ashur) och den arkeologiska staden Samarra. I det laglösa tillstånd som följde på invasionen 2003 blev många museer plundrade och de två sistnämnda världsarven fördes upp på listan över hotade minnesmärken.

KÄLLA: UNESCO, WIKIPEDIA



Starka sociala band

Det finns nästan 200 000 irakier i Sverige, vilket motsvarar 1,5 procent av befolkningen. I Irak sitter det svensktalande ministrar i såväl lokala regeringar som i centralregeringen i Bagdad. På många irakiska flygplatser står det Stockholm och Göteborg på avgångstavlor – inte London eller Paris. Varje år återvänder dessutom 800 kurder till Irak, varav en del startar företag. Med sig har de en positiv bild av Sverige och det svenska varumärket. Detta ger en stark social koppling mellan länderna som inte ska underskattas och som öppnar möjligheter.

KÄLLA: SVERIGES RADIO, VÄSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

Jordbruksland med potential

Även om jordbruket är eftersatt i Irak är det ändå landets näst största näring och utgör cirka tio procent av BNP. Men endast drygt hälften av all odlingsbar mark brukas; mer än hälften av Iraks livsmedelsbehov täcks av import. Ändå är förutsättningarna för jordbruk goda med bördiga marker och oftast rikligt med vatten. I framtiden finns det dock risk för vattenbrist eftersom det byggs dammar på såväl den turkiska som den irakiska sidan av gränsen. Bland Iraks inhemska jordbruksprodukter märks vete, korn, ris, grönsaker, bomull och världens kanske bästa dadlar.

KÄLLA: WWW.LANDGUIDEN.SE, WWW.MINIATLAS.SE, VÄSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN



IRAK



Största exportländer: Indien, USA, Kina, Sydkorea (2011)
Största importländer: Turkiet, Syrien, Kina (2011)
Iraks export till Sverige: 78,5 miljoner SEK (2011)
Sveriges export till Irak: 1,1 miljarder SEK (2011)



Huvudstad: Bagdad • **Officiella språk:** Arabiska, kurdiska
Folkmängd: 31,9 miljoner (2012, 39:e plats i världen) • **Landskod:** IQ, IRQ
Landsnummer: 964 • **Valuta:** Irakisk dinar (IQD) • **Tidsskillnad:** UTC+3

IRAKS EKONOMISKA LYFT GYNNAR SVENSKA FÖRETAG

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: SHUTTERSTOCK



På 1970- och 80-talen var Irak Sveriges största exportmarknad i Mellanöstern. Än i dag är flera svenska storföretag representerade i landet. De senaste tio årens konflikter har dock fått ett och annat företag att fundera två gånger innan man satsat på etablering. Ett stabilare säkerhetsläge i de norra, kurdiska delarna öppnar dock nya möjligheter.

Efter år av det krig som följde i spåren av Saddam Husseins fall 2003, har Iraks ekonomiska återhämtning nu tagit rejäl fart. 2011 växte landets BNP med 9,9 procent och för 2012 har Internationella Valutafonden (IMF) förutspått en tillväxt på drygt elva procent. Under de kommande åren tror flera bedömare att Iraks ekonomi kommer att växa med mer än tio procent per år. Den enskilt största faktorn till detta uppsving är landets rika oljetillgångar. Irak är i dag världens fjärde största exportör av olja; intäkterna står för cirka nittio procent av landets inkomster.

Sjukvård och infrastruktur

Även den svenska exporten till Irak växer, även om det är från låga nivåer. Första halvåret 2012 exporterade svenska företag varor till Irak till ett värde av drygt en miljard kronor. Det var 77 procent mer än under motsvarande tid året innan. De senaste åren har Sveriges export till Irak främst bestått av verkstadsprodukter, men det finns även stora möjligheter inom områden som byggindustri, infrastruktur, sjukvård, säkerhet, telekom och miljöteknik.

– Det görs omfattande investeringar inom framför allt bygg och infrastruktur, men även på konsumentmarknaden. Sjukvården är enormt eftersatt och bara i staden Erbil i norr ska ett fyrtiotal nya sjukvårdsinrättningar byggas, säger Jesper Öhrn på Väst-svenska Handelskammaren, som på uppdrag av Chamber Trade Sweden arbetar med ett uppdrag kring miljöteknik i norra Irak.

Norr bra startpunkt

Norra Irak framstår som ett bra alternativ för företag som vill etablera relationer i landet.



”Irak är i dag världens fjärde största exportör av olja”

Säkerhetsläget i de kurdiska delarna är betydligt bättre än i de södra. Dessutom har man här etablerat en friare marknad där det är lättare för små företag att etablera sig. Jesper berättar att man för miljöteknikprojektet tidigt bestämde sig för att det var i norra Irak man skulle börja sin bearbetning av den irakiska marknaden. – Norr har utvecklats snabbare än övriga landet. Förutom säkerhetsaspekten är det

också smidigare att resa till Kurdistan. Många irakier har också flyttat hit från de södra delarna och har tagit med sig sina kontakter. Norra Irak är därför en bra startpunkt för svenska företag, som kan etablera sig där och sedan arbeta sig nedåt i landet.

Personliga relationer viktiga

För en svensk kan den irakiska affärskulturen verka en smula ostrukturerad och oplanerad. Ibland vet kunderna inte själva vad de behöver, vilket innebär att man som företagare måste gå ett steg tillbaka och ta en dialog med myn-

digheter och företag. Irak är också ett land med mer av en relationskultur, snarare än den avtalskultur vi är vana vid från Sverige.

– I Irak sker saker mer på uppstuds med snabba idéer. Personliga relationer är oerhört viktiga. Som svensk kan man tycka att det öppnar för mer korruption, men det behöver inte vara så. Avgörande för att lyckas i Irak är att skapa nätverk, att ha personer som kan språket och som har lokala kontakter. Det finns inga sparade data, så för att få fakta måste man åka dit och träffa folk. Det är viktigt att investera den tiden, avslutar Jesper. □

Håll koll PÅ OMVÄRLDEN

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: SHUTTERSTOCK

För många handlar omvärldsbevakning huvudsakligen om att hålla koll på vad som skrivs och sägs om det egna företaget i media. Men begreppet omfattar så mycket mer. Att veta vad som händer i de länder man exporterar till handlar givetvis om att lyckas med affärerna, men även om säkerheten för företaget och de anställda.

Omvärldsbevakning används för att ett företag ska få information om sin omvärld, till exempel konkurrenter och kunder. Syftet är att på något sätt skaffa sig ett försprång och positionera företaget, dess produkter och tjänster. Den internationella organisationen för professionella omvärldsanalytiker, SCIP (Society of Competitive Intelligence Professionals), definierar omvärldsbevakning som *"ett systematiskt och etiskt program för att samla och analysera information om dina konkurrenter"*. Begreppet omfattar även

sådant som strategisk analys av externa omvärldsfaktorer som kan påverka ett företags framtid och möjligheter att lyckas i de länder man är verksamt i, som exempelvis politisk stabilitet och regional utveckling.

En viktig del av omvärldsbevakningen är alltså omvärldsanalys. Det finns inte någon entydig definition av begreppet, som både kan stå för den analys som görs och för det arbete som leder fram till den färdiga analysen. Kortfattat kan man säga att när omvärldsbevakningen tar reda på vad som

händer, tar analysen steget vidare till varför det händer. Analysen ska svara på ett antal frågor, som: Vad händer, varför händer detta, vad innebär det på sikt, vad betyder det för oss och hur påverkar det våra chanser att uppnå våra mål? Utifrån svaren på dessa frågor får man fram olika konsekvenser, handlingsalternativ och rekommendationer, vilket i sin tur kan leda fram till en strategi för företaget.

Men omvärldsbevakning handlar även om rent praktiska saker, och vikten av att ta

reda på fakta om de länder man verkar i blir ibland väldigt påtaglig. Om man exempelvis ska boka en affärsresa vill man veta hur läget är i landet man ska åka till. Är det politiskt stabilt, pågår det några större evenemang, hur fungerar infrastrukturen och så vidare? En anställd på en handelskammarers medlemsföretag fick uppleva detta på nära håll när denne var i ett afrikanskt land på tjänsteresa, samtidigt som det hölls val i landet. Valet urartade i kaos, vilket bland annat ledde till att flygplatsen stängdes så att ingen kunde komma ut ur landet under en

tid. Detta fick företaget att börja reflektera över att man inte gjort någon utvärdering av den typen av risker när man skickar ut sina anställda och att de inte heller visste vart de skulle vända sig. Den här gången slutade dock allt lyckligt och den anställda kunde komma hem igen.

Att använda omvärldsbevakning och -analys för att bevaka sina konkurrenter och förändringar på marknaden är viktigt för alla företag. För att göra en bra omvärldsbevakning krävs det dock en viss organisation och

”Omvärldsbevakning är att på något sätt skaffa sig ett försprång och positionera företaget, dess produkter och tjänster”

arbetsinsats. Det kan framför allt innebära problem för mindre företag, som inte har egna lokalkontor på de marknader där man är verksamt. För dessa företag finns dock möjligheten att använda sig av de regionala handelskamrarna och deras kontaktnät, eller Business Swedens (tidigare Exportrådet) lokalkontor runt om i världen. Det finns även olika tjänster på internet som kan användas för att skapa en enklare omvärldsbevakning, bland annat genom att lägga upp sökningar och få nyheter via RSS-flöden. □

KRÖNIKA AV

UTRIKESMINISTER CARL BILDT

FOTO: DIANA JANSE, JOHAN ÖDMANN, SHUTTERSTOCK

Lite överraskade blev vi faktiskt när vi dök ner i handelsstatistiken. Vi upptäckte att trots globaliseringen och de svenska exportföretagens påtagliga närvaro på andra kontinenter, så var det handeln i närområdet som hade vuxit snabbast under det senaste decenniet.

När andra delar av Europa har haft svårt att hålla uppe farten och brottats med sviktande konkurrenskraft, har länderna kring Östersjön haft en mycket stark utveckling. Vårt närområde har blivit en av Europas verkliga tillväxtregioner.



Denna utveckling är i sin tur uttryck för en allt starkare ekonomisk integration mellan länder präglade av likartade politiska förhållanden och som i de flesta fall finns med i den teknologiska frontlinjen. I nästan alla

rankningar som görs idag återfinns Östersjöländerna, med något undantag, på den globala tio-i-topp listan när det gäller användningen av modern kommunikationsteknologi. Detsamma gäller för samhällsinstitutionernas



”*I nästan alla rankningar återfinns Östersjöländerna, med något undantag, på den globala tio-i-topp listan när det gäller användningen av modern kommunikationsteknologi***”**



effektivitet och förmåga att leverera ett förutsebart affärsklimat med jämförelsevis låga transaktionskostnader.

Vi handlar således inte med våra grannar av protektionistiska skäl, vilket man lätt skulle kunna tro. Tvärtom, regionen hävdar sig så väl

tack vare en integration som har vuxit fram på basen av en stark frihandelstradition. Det är Östersjöregionens institutionella konkurrenskraft som har kunnat kompensera de högre arbetskraftskostnaderna jämfört med nya snabbt växande industriländer på andra kontinenter.

Därför känns det ganska logiskt att omvärldsanalyserna successivt har fått ett allt starkare fokus på institutionella förhållanden och på hur snabbt ny teknologi penetrerar olika marknader och regioner. Bilden av globaliseringen har blivit allt mer komplex. När kinesiska företag börjar massintroducera





robotar i sina fabriker så är det ett uttryck för att konkurrenskraft inte längre bara handlar om låga löner. Och när korruptionen i vissa länder tvingar fram kickbacks på 30-40 procent ringer varningsklockorna allt högre i de företag som söker nya marknader för sina investeringar.

Sambandet blir allt tydligare mellan å ena sidan transparenta institutionella miljöer som erbjuder investerare förutsebarhet och rättssäkerhet å andra sidan ekonomisk utveckling. Men allt fler har också börjat inse att den teknologiska omvandlingen i sig är en allt mer betydelsefull konkurrensfaktor.

"Disruptive technologies" är det senaste modeordet bland omvärldsanalytikerna. Med det menas teknologier som utvecklas exponentiellt. Moores lag beskrev ursprungligen hur mikroprocessorns prestanda fördubblades och kostnaden halverades var 18 månad. Den lagen visar sig idag tillämplig inom en rad andra områden som material, robotik och syntetisk biologi.

I min värld är det extremt tydligt att teknologisk utveckling ger globaliseringen en ny dimension. Vi har sett detta inom ICT (informations- och kommunikationsteknologi) där världen nu går in i ett nytt skede. Inte bara

alla nio miljarder människor är uppkopplade på samma nät, utan tio gånger fler maskiner kommer att kommunicera med varandra.

Motsvarande utveckling sker nu på en rad andra områden som när de samverkar kommer att förändra produktions- och livsmönster lika grundligt som kommunikationsrevolutionen har gjort.

Sedan ett par år har den här utvecklingen börjat uppmärksammas i de gamla medierna. The Economist har en återkommande sektion som behandlar det senaste inom området banbrytande teknologier. Och nu senast såg

”Det är Östersjöregionens institutionella konkurrenskraft som har kunnat kompensera de högre arbetskraftskostnaderna jämfört med nya snabbt växande industriländer på andra kontinenter”

jag att Le Monde har gett ut en bilaga - Futur - där man försöker beskriva hur långt vår teknik kan ha nått 2025, 2050 och 2100.

Civet att tillvaron är kaotisk och oförutsebar är det nog ändå ganska klokt att ge den teknologiska omvandlingen en mer framskjuten plats i våra omvärldanalyser. Om inte alla tecken slår fel så lever vi nämligen ännu bara i inledningen av det mest dramatiska teknologiska omvandlingsskedet i människans historia. □

VALUTAPROGNOS FRÅN SEB

EUR/USD
Sedan en tid har växelkursen mellan euro och dollar legat relativt stabilt runt ca 1.30. Svag tillväxt i euroområdet och fortsatta räntesänkningar från ECB påverkar euron negativt, samtidigt som den politiska oron har dämpats något sedan förra sommaren vilket påverkar i motsatt riktning. Det verkar som att relativt höga obligationsräntor i flera svagare euroländer nu attraherar betydande kapitalinflöden, vilket också har varit gynnsamt för euron. På lite sikt tror vi dock på en starkare dollar. Amerikansk ekonomi fortsätter att växa i en hygglig takt och skapar nya jobb. Även om det fortfarande lär dröja en tid räknar vi därför med att den amerikanska centralbanken börjar trappa ned obligationsköpen, vilket bör vara signalen för en mer markant dollarförstärkning. Vid årsskiftet 2013/14 räknar vi med att EUR/USD handlar runt 1.26.

SEB växelkursprognoser		
Växelkurs	Jun. 2013	Dec. 2013
EUR/USD	1.29	1.26
EUR/SEK	8.50	8.30
USD/SEK	6.57	6.57
GBP/SEK	10.00	9.70

Kronan
Svensk ekonomi fortsätter att lysa i ett problemfyllt Europa. Under en längre tid har den styrkan attraherat betydande kapitalinflöden på ett sätt som vi tidigare inte har sett. Det har varit en viktig anledning till en allt starkare krona under de senaste åren. Kronförstärkningen har samtidigt bidragit till att dämpa inflationen och med fortsatt osäkerhet om den globala utvecklingen öppnar det upp för ytterligare någon räntesänkning från Riksbanken senare i år. Även om vi är fortsatt positiva till kronan på längre sikt har vi svårare att peka på faktorer som skulle tala för en betydande kronförstärkning i närtid. Vi räknar därför med att kronan stärks försiktigt mot euron under det närmaste kvartalet, men att förstärkningen går snabbare under hösten och vid årsskiftet tror vi att EUR/SEK handlar vid 8.30 medan USD/SEK ligger kvar ungefär på nuvarande nivåer runt 6.50.

Pundet
Brittisk ekonomi lider av flera problem som talar för att pundet kommer att vara fortsatt svagt. Högt skuldsatta hushåll fortsätter att amortera ned sina skulder samtidigt som kombinationen av låga löneökningar och hög inflation gröper ur hushållens köpkraft, vilket ytterligare dämpar efterfrågan. Låg tillväxt har också försämrat den brittiska regeringens försök att minska underskotten och framöver kan ytterligare besparingar vara nödvändiga för att stoppa en växande statsskuld. För att återupprätta brittisk konkurrenskraft och rätta till de problem som Storbritannien står inför tror vi att det är nödvändigt med ett fortsatt svagt pund. Vi räknar därför med att GBP/SEK faller tillbaka under 10 kr för att handla runt 9.70 vid årsskiftet.

Handeln mellan USA och Sverige skapar 300 000 jobb

– **Sverige och USA har redan** en stark handelsrelation men den kan utvecklas och därmed också skapa ännu fler arbetstillfällen i båda länderna när frihandelsavtalet mellan EU och USA är i hamn, säger handelsminister Ewa Björling. En nyligen genomförd kartläggning av Sveriges ambassad i Washington om svenska affärsintressen i USA visar att nära en kvarts miljon arbetstillfällen skapas i USA av svenska direktinvesteringar, svenska företag på plats och amerikansk export till Sverige. Och amerikanska företag med verksamhet i Sverige beräknas skapa över 70 000 jobb i Sverige. Sammanlagt rör det sig om uppemot 300 000 jobb. EU och USA kommer i år att börja förhandla om ett frihandelsavtal.

– Ett frihandelsavtal är centralt för båda regionernas konkurrenskraft, något som kommer att påverka mer än 800 miljoner människors vardag positivt. Beträffande Sverige och USA så finns redan en stark handelsrelation men den kan utvecklas och därmed också skapa ännu fler arbetstillfällen i båda länderna när frihandelsavtalet är i hamn. För Sveriges del beräknas ett avtal kunna bidra till att öka Sveriges export till USA med 17 procent och importen med 15 procent, säger Ewa Björling. Kartläggningen konstaterar också att Sverige är en av de största investerarna i USA och totalt den tolfte största investeraren. Undersökningen har brutits ner på delstatsnivå för att lokalt i USA kunna påvisa vikten av Sverige som handelspartner. I arbetet lyfts kända exportplattformar som Symbiocity,



Symbiocyte m fl och även svenska paradgrenar såsom life science, informationsteknologi och dessutom svensk matkultur och de kreativa näringarna.

Den framtagna bookleten, som finns att hämta issuu.com ska ses som ett främjarverktyg som går hand i hand med exportvisionen och störetandet av Sverigebilden i USA. Bookleten visar också att de historiska banden mellan de två länderna är mycket starka och går tillbaka 375 år med etableringen av den första svenska kolonin samt handelsavtalet länderna emellan för 230 år sedan. Nu finns det över 4 miljoner svenskättlingar i USA och flera svenska entreprenörer ligger bakom de idag för majoriteten kända amerikanska varumärkena Norström, Greyhound buses och Carlson Wagonlit. Och alla kanske inte heller känner till att Coca-cola flaskan designades av en svensk.

I publikationen finns även ett 30-tal exempel på svenska företag - stora som små - som lyckats på den amerikanska marknaden och som förhoppningsvis kan tjäna som inspiration för andra företag som vill ta steget över Atlanten.

Ambassaden har projektlett arbetet i nära samråd med svensk-amerikanska handelskammaren, BusinessSweden, Svenska institutet, tillväxt analys, Visit Sweden och inte minst den amerikanska ambassaden i Stockholm.

KÄLLA: REGERINGEN.SE

Utveckling av varor och tjänster

Har du en idé om att utveckla en ny eller en befintlig vara eller tjänst som kan bidra till en nivåhöjning i företaget?

Nu är ansökningsomgången Affärsutvecklingscheckar för utveckling varor och tjänster öppen.

Affärsutvecklingscheckarna gör det möjligt för ditt företag att genom extern kompetens förverkliga idéer och genomföra kvalitativa utvecklingsinsatser - snabbare. Du kan ansöka om stöd från 50 000 till 500 000 kronor. Det krävs en medfinansiering med 50 procent.

Vad kan stödet användas till?

Affärsutvecklingscheckarna ska användas till att köpa externa tjänster för utveckling av varor eller tjänster. Exempelvis:

- Konsultinsatser
- Projektanställningar
- Tester

Du väljer själv från vem eller vilka tjänsten ska köpas ifrån. Stödet kan däremot inte användas för normalt löpande affärsutveckling, egen tid, löner till personal anställd hos företaget, investeringar, patent eller produktion av produkt.

Ansökningsomgången är öppen från och med 2013-03-01 och godkända insatser



ska vara redovisade och avslutade senast 31 oktober 2014. Bedömningar och beslut av inkomna ansökningar kommer att ske löpande. Vänta därför inte med att skicka in din ansökan.

KÄLLA: TILLVÄXTVERKET.SE

HANDELSKAMRARNA FIRAR

100 år 1913–2013

Några siffror

11 regionala handelskamrar i Sverige

30 utländska handelskamrar i Sverige

50 svenska handelskamrar i utlandet

10 000 medlemmar i de svenska kamrarna

12 000 handelskamrar i världen

TEXT: ANN LYSTEDT, BERIT SJÖDIN • FOTO: KAJSA WESTERBERG, MALIN OLSSON

Ensam är mycket sällan stark, och behovet av att samla näringslivets krafter blev startgnytan för det svenska handelskammarväsendet.

”*Kamrarnas hetaste frågor
Infrastruktur, kompetensförsörjning
energipolitik och kommunal service*”

Stockholm var först ut 1902 och följdes av Norrbotten 1904, Göteborg och Malmö 1905. Gävles och Örebros handelskamrar grundades 1907.

Näringslivet behövde en branschöverskridande organisation som kunde tala med en stämma i kontakten med myndigheter. Idag finns elva regionala handelskamrar i Sverige och bland dem som firar 100-årsjubileum i år är Östsvenska och Mittsverige.

Handelskammaren Mittsverige firar den 30 maj i vackra Spegelsalen i Sundsvalls Stadshus, med föreläsning av Maria Wetterstrand, samhällsdebattör och skribent, Stefan Hyttfors, Årets talare Genombrott 2012 och Stefan Fölster, chef Reforminstitutet. På kvällen hålls en festlig jubileumsmiddag med underhållning.

Exklusivt nätverk

Mellansvenska handelskammaren satsar nu på framtidens ledarskap. 15 personer i Dalarna får chansen att ingå i nätverket "Next Dalarna 2013", med ledarskapsutveckling och möten med erfarna företagsledare, experter och styrelseproffs i regionen. Målgruppen är främst blivande eller färska ledare och satsningen rymmer sex välmatade halvdagsträffar hos olika företag eller myndigheter i Dalarna.

Även Gävleborgs län fokuserar på framtidens ledare, i ett NEXT-projekt i samverkan med PwC under några seminarier. Axplock av ämnen: Företagskultur, sociala medier, entreprenörskap och personlig utveckling.

Ordning och reda

Handelskamrarna är auktoriserade av regeringen och Handelskammarförordningen från 1916 (reviderad 1990) reglerar kamrarnas verksamhet.

Förebilderna till handelskamrarna hämtades i Frankrike, Tyskland, Belgien och Österrike, som har en mer än 400-årig historia av handelsfrämjande.

Just handel, industri och sjöfart var de första decenniernas fokusområden även i Sverige, men med globalisering och samhällsförändring har arbetet utvecklats ytterligare mot internationell handel, genom den

europiska organisationen Eurochambres i Bryssel och påverkan av EU:s lagstiftning. Handelskammaren har, till skillnad från i många andra länder, alltid varit en privat organisation utan statliga bidrag, och den har därmed kunnat stå fri från politiska bindningar och styrning.

Idag finns Handelskammaren med som en viktig påverkansfaktor och näringslivsfrämjande kraft i kommuner och regioner. Det sker genom bland annat nätverksaktiviteter,

rapporter, opinionsbildning och lobby- och remissarbete.

De elva handelskamrarnas programsatsningar under våren rymmer så skilda områden som gruvnäring, tullhantering, varumärken, exportdokument, rekrytering, affärsengelska, matematiktävlingar för högstadieläver, bostadsbyggande, kontraktsskrivande, medieträning, riskkapital, skattefri andrahandsuthyrning – och affärsmöjligheter inom miljöteknik i Kurdistan. □

Nytt stipendium

Östsvenska Handelskammaren firar sina 100 år genom att satsa på unga entreprenörstalanger. I samband med vårens jubileumsfestligheter instiftades en fond för att premiera studenter vid regionens universitet och högskolor. Det årliga stipendiet – som ska användas till en studieresa till någon av kammarens systemorganisationer i världen – delas ut till en person som visat "exceptionella innovativa eller entreprenöriella talanger".

På Östsvenska Handelskammarens jubileumsmiddag spelade violinisten Julia Biegniewska själv ett housemedley för två fioler med hjälp av ett hologram skapat av Ray Space.



Östsvenska Handelskammaren firar 100 år med jubileumsmiddag. Självklart via röda mattan.



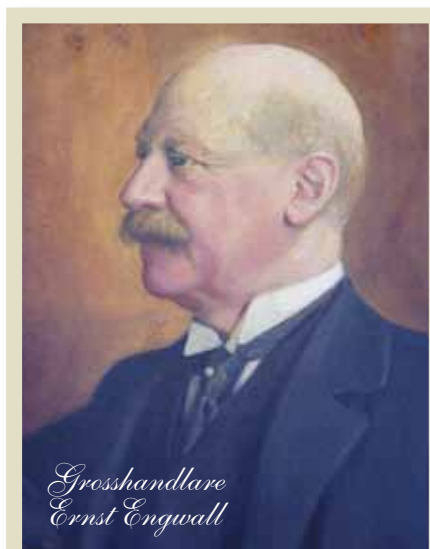
Öppningstal på Östsvenska Handelskammarens 100-årsfirande av den nytilträdde tf VD Pia Carlgren och den avgående ordföranden, Bengt Assarsson.

”En dag i början av 1900-talet när grosshandlaren Ernst Engwall, Importaktiebolaget Vict. Th. Engwall & C:o (med varumärket Gevalia), var på en av sina många tjänsteförordningar i England och Tyskland kom det för honom att Gävleborg, i likhet med Stockholm, Göteborg och Malmö, behövde en handelskammare. Ernst Engwall diskuterade frågan med vännen Johan Rettig, konsul i Gävle och 1905 - i samband med Gefle Köpmannaför- enings 20-årsjubileum - togs frågan upp till bredare diskussion. Vid ett möte på Gävle slott den 17 februari 1906, med ”representativa inbjudna”, beslutades att tillsätta en kommitté för frågans fortsatta handläggning.



(1843–1910), Sandviken, var den första ordföranden i "Föreningen till upprätthållande av handelskammaren i Gävle".

Landshövding Hugo Hamilton valdes till kommitténs ordförande och den 27 maj 1907 konstituerades "Föreningen till upprätthållande av handelskammaren i Gefle" på Gävle slott. Bruksägaren Anders Henrik Göransson, Sandviken, utsågs till ordförande



(1855-1915), Gävle, väckte frågan om en handelskammare i Gävle och blev dess förste vice ordförande 1907.

och Ernst Engwall till vice ordförande. Vid utgången av 1907 hade Kammaren 149 medlemmar. Intresset för en handelskammare i Gävleborg var så stort att tecknandet av medlemskap kom att trygga Handelskammarens ekonomi för hela tre år framåt! □

Mäktiga steg

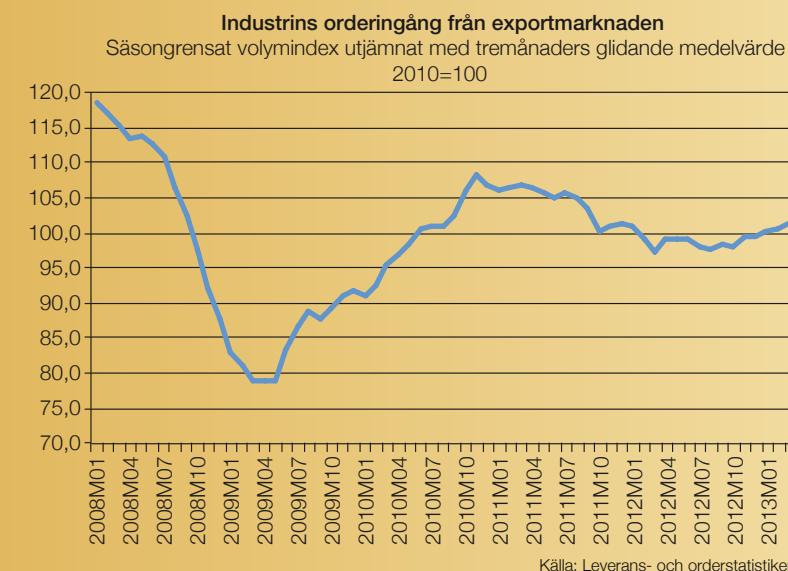
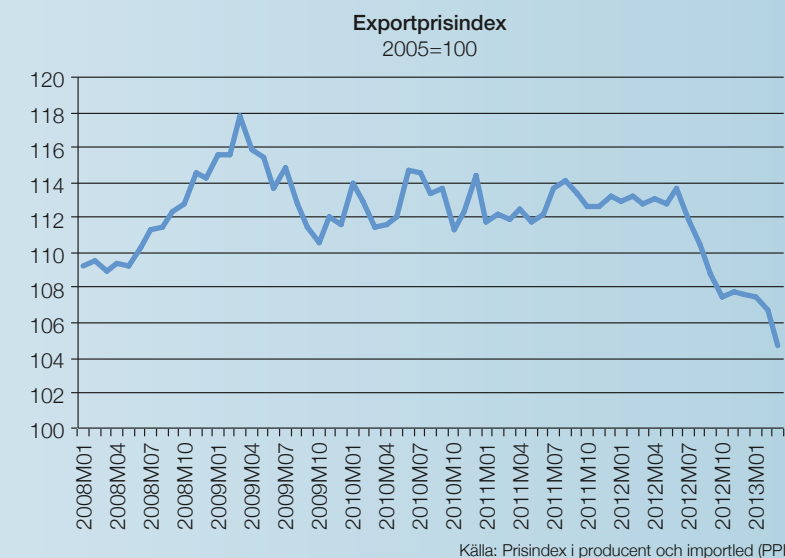
Den som sett den magnifikt storslagna foajétrappan minns hotell Knaust i Sundsvall. Dess grundare, grosshandlare Gustaf Knaust, blev den förste ordföranden för Handelskammaren i Västernorrland och Jämtland.

Hotellet byggdes 1890 och Gustaf Knaust var ordförande 1914-1921 i den nu 100-årsjubilerande Handelskammaren Mittsverige.

EXPORTSTATISTIK FRÅN SCB

Kraftigt fall för exportpriserna

Exportpriserna har på senare tid sjunkit dramatiskt på grund av svagare efterfrågan och starkare krona. Efter ett par år med i stort sett oförändrad nivå började prisnivån att sjunka i mitten av förra året. Runt årsskiftet kom en lugnare period innan priserna åter vände brant nedåt i februari och i mars accelererade nedgången. Nu börjar prisfallet också slå igenom ordentligt på årstakten – i mars var priserna 7,2 procent lägre än ett år tidigare. Nedgången är bred och omfattar de flesta produkter. Det som sjunkit mest i pris är metaller och två andra produktgrupper som redovisar stora minskningar är pappersvaror och elektronikvaror.

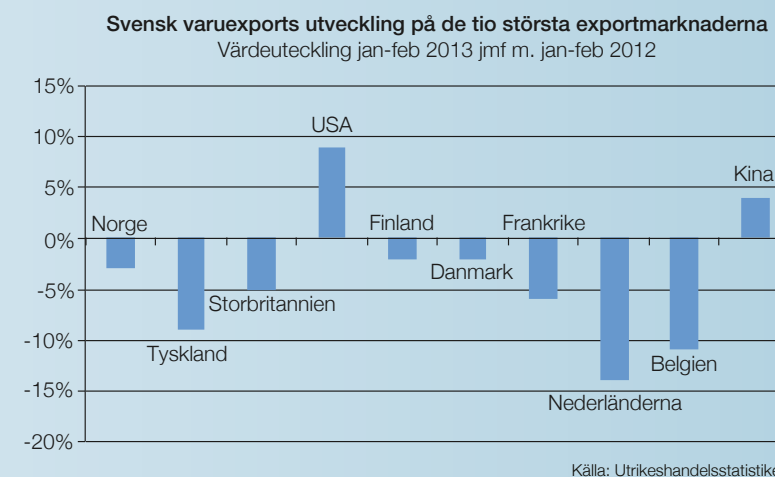


Stärkt efterfrågan från utlandet

Till följd av den svaga konjunkturen i omvärlden har industrins ordergång från exportmarknaden sjunkit de senaste åren. Sedan mitten på fjolåret pekar dock statistiken på en stabilisering och inledningen på 2013 har till och med bjudit på en uppgång. Under första kvartalet var ordergången 0,9 procent högre än föregående kvartal, säsongrensat och mätt i fasta priser. Att utvecklingen varit positiv den senaste tiden understryks av att ordergången i mars var 4,8 procent högre än i mars 2012. Det var den starkaste årsutvecklingen sedan augusti 2011 och drivs främst av en uppgång för investeringsvarubranscherna.

Fortsatt trögt för varuexporten

Den ökade ordergången har ännu inte lett till något lyft för varuexporten. Januari och februaris svaga utveckling följdes i mars upp med en nedgång på 14 procent i årstakt och under första kvartalet var varuexporten 10 procent lägre än motsvarande period förra året. Man ska dock komma ihåg att handelsvärdena redovisas i löpande priser och att en del av nedgången beror på lägre exportpriser. Bland våra större exportländer är det framför allt till Europa som det går fortsatt trögt medan exporten till USA och Kina gått hyggligt på sistone och för perioden januari-februari noteras uppgångar på 9 respektive 4 procent.



SVERIGES EXPORT

MINSKADE 2012

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: SHUTTERSTOCK, KOMMERSKOLLEGIUM



Petter Stålenheim,
utredare på
Kommerskollegium.

Sveriges export av varor och tjänster minskade med 0,6 procent 2012 jämfört med 2011. Det var varuhandeln som stod för minskningen. Sveriges varuexport utvecklades sämre jämfört med länder med liknande exportstruktur. Däremot ökade tjänsteexporten med 6,9 procent. Det visar en rapport från Kommerskollegium.

Värdet av Sveriges varuexport uppgick till 1 169 miljarder kronor för helåret 2012. Det är en minskning med 3,5 procent i värde och 1,4 procent i volym jämfört med 2011. Sveriges varuexport hade en negativ utveckling under flera kvartal, men det var främst under andra halvåret som exporten dök. Totalt sett minskade varuexporten till EU-länderna med 2,1 procent. Dock ökade handeln med Storbritannien med sex procent. Även exporten till Norge gick upp med 4,9 procent. Norge passerade under året Tyskland som Sveriges största exportmarknad.

Raffinerad olja exporteras

Sveriges export har framför allt minskat till de krisdrabbade länderna i EU, men även till Tyskland. Detta beror till stor del på lägre världsmarknadspriser på järn, järnmalm, stål, papper och pappersmassa.

”Sveriges varuexport hade en negativ utveckling under flera kvartal, men det var främst under andra halvåret som exporten dök”

De flesta stora varugrupper drabbades dock av nedgång både när det gäller export och import. Undantagen var livsmedel och läkemedel. Det mest anmärkningsvärda är annars att exporten av raffinerade mineraloljeprodukter ökade, såväl i värde som i volym.

– Det generella mönstret är att vi importerar stora mängder råolja från Ryssland och Norge, raffinerar den och vidareexporterar den till bland annat Storbritannien, säger Petter Stålenheim, utredare på Kommerskollegium.

Norsk gränshandel ökar

Tjänsteexporten gick bättre 2012 och ökade med 6,9 procent jämfört med året innan. Totalt uppgick den till 516 miljarder kronor. De tjänstekategorier som ökat mest är resor, licenser/royalties samt övriga affärstjänster. Petter berättar att den svenska reseexporten utgörs av vad personer som befinner sig



i Sverige kortare tid än ett år spenderar i landet.

– En orsak till att reseexporten ökat är sannolikt ökad gränshandel med Norge. Övriga affärstjänster är en bred grupp med bland annat juridiska tjänster, försäkrings-tjänster och så vidare. Den största delen utgörs dock av merchanting, det vill säga kapitalflöden i samband med att svenska företag köper och säljer varor utanför Sverige och varan inte passerar svensk gräns. Det handlar alltså egentligen om varuhandel, men inte i Sverige.

Telekomutrustning sjönk

Europa som helhet tog emot 73 procent av Sveriges totala varuexport 2012. EU:s värdeandel uppgick till 57 procent. Under året ökade såväl EU som övriga Europa sina andelar av den svenska varuexporten. Övriga regioner minskade sina värdeandelar. Exporten

till Afrika minskade med hela 22 procent och till Asien med 8,6 procent. Sveriges export till Amerika som helhet minskade i värde med 4,7 procent jämfört med 2011.

– Vad gäller Afrika beror minskningen till stor del på att exporten av telekomutrustning sjönk med 62 procent, dock från en väldigt hög nivå 2011. Även för minskningen

till Asien och Amerika är telekomutrustning en viktig nedåtpressande faktor. Till Asien minskade exporten av den övergripande gruppen transportmedel och till Amerika undergrupperna personbilar och bildelar. Lastbilsexporten fortsatte dock att utvecklas positivt till såväl Amerika som Asien, avrundar Petter. □

Vad är skillnaden mellan värdeandel och volym?

Varuhandel rapporteras i både värde och volym. Värdet är det värde i kronor som företagen rapporterar till tullen eller SCB. Värdeandelen är den andel av den totala exporten eller importen som en viss vara eller ett visst land utgör. Volymförändring är förändringen mellan två tidpunkter uttryckt i fasta priser. Det handlar här om att visa handelns faktiska förändring och inte effekter av prisändringar.

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM

E-HANDEL I TYSKLAND FORTSÄTTER ATT VÄXA

TEXT: LEO OLSSON · FOTO: TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN, DESIGNONLINE.SE, SHUTTERSTOCK

E-handels omsättning i Tyskland ökade med 13 procent under 2012. För svenska e-handlare som vill komma in på den tyska marknaden gäller det att anpassa sig till både regler och kutym för att bli framgångsrik.



Omsättningen inom e-handeln stiger kraftigt i Tyskland. 2012 omsattes 29,5 miljarder euro enligt siffror från Handelsverband Deutschland (HDE), det innebär en ökning med 13 procent jämfört med året innan. I år förväntas e-handelsvolymen öka med ytterligare 12 procent enligt HDE.

Men samtidigt som allt fler svenska e-handelsbolag vill sälja sina varor i Tyskland har det också framkommit att många saknar kunskap om de lagar och regler som gäller. EU-kommissionen presenterade i fjol en rapport som visar att över 75 procent av nätbutikerna i Europa som erbjuder applikationer, musik och film bryter mot EU:s konsumentlagar.

Nätbutiker bryter omedvetet mot lagar

– Nätbutiker som medvetet eller omedvetet inte uppfyller lagar och regler tar stora risker och kan få försäljningsproblem, säger Norman Karsch, avdelningschef för Återvinning & Förpackning på Tysk-Svenska Handelskammaren.



Norman Karsch, avdelningschef för Återvinning & Förpackning på Tysk-Svenska Handelskammaren.

Det gäller till exempel att produkterna är märkta på rätt sätt, försedda med översatta innehållsdeklarationer (livsmedel), bruksanvisningar och säkerhetsinstruktioner. Företaget måste också vara anslutet till ett system för återvinning av förpackningar, batterier samt elektriska och elektroniska

produkter. Elektroniska produkter ska även vara anmälda till landets nationella register för elektriskt och elektroniskt avfall (WEEE).

Momsregistrering för storsäljare

Företag med en försäljning i Tyskland som överstiger 100 000 euro ska dessutom vara momsregistrerade i landet. Men även företag som inte kommer upp i den summan kan välja tysk momsregistrering för att kunna erbjuda 19 procents moms istället för 25 procent.

– För att nätbutiken ska uppfattas som professionell och trovärdig är det också viktigt med hemsida på tyska samt kundtjänst som talar tyska och som kan nås via ett nationellt telefonnummer till antingen ett fysiskt eller virtuellt kontor i Tyskland, förklarar Norman Karsch.

Tyskar väljer fakturabetalning på nätet

De betalningslösningar som används av kunderna är heller inte samma i alla länder. I Sverige är det ofta betalkort som gäller, medan försäljning mot faktura är vanligt i



Tyskland. Vid marknadsföringen i Tyskland är det också viktigt att tänka på att det inte går att göra massutskick via e-post till personer som inte efterfrågat informationen. E-postmottagare måste först ha accepterat att få reklamutskick.

Tysk-Svenska Handelskammaren kan fungera som en bra startpunkt för den som står

i begrepp att inleda försäljning via nätet. Handelskammarens jurister, ekonomer och marknadsexperten kan hjälpa till med att upprätta marknadsanalyser och – undersökningar, hitta samarbetspartners, informera om avtalsfrågor, utföra momsregistrering och – redovisning, samt allmänna villkor,

informera om regler för märkning och återvinningssystem med mera.

– Det spar både tid och pengar att i ett tidigt skede informera sig om vilka krav som ställs på företaget och dess produkter, betonar Norman Karsch.

”Allt fler svenska e-handelsbolag vill sälja sina varor i Tyskland men många saknar kunskap om de lagar och regler som gäller”

Fem tips för lyckad e-handel i Tyskland

- Ta noga reda på vilka regler och lagar som gäller för distanshandel, märkning och hantering av personuppgifter i Tyskland. De skiljer sig från de svenska.
- Se till att kundtjänsten talar tyska och nås på nationellt telefonnummer. Överväg ett kontor eller virtuellt kontor i Tyskland.
- Erbjud dina kunder betalningsalternativ som går hem i Tyskland.
- Tänk på att du kan erbjuda dina produkter med 19 procent moms om du momsregistrerar ditt bolag i Tyskland (obligatorisk när försäljningen överskrider 100 000 euro).
- Skapa en hemsida på tyska. Men se till att språket är korrekt, språkliga felaktigheter kan få ditt företag att uppfattas som inte tillräckligt professionellt.

KÄLLA: TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN



Design Online tog steget in på den tyska e-handelsmarknaden. Den har stor potential men det är viktigt att informera sig om lagar och regler som gäller i Tyskland.



Skandinavisk design gör succé på nätet

Jörgen Böldmar, vd och grundare av Design Online i Kalmar, tror på e-handel:

– De första åren var tunga. Men nu har det lossnat och e-handeln fått sitt verkliga genombrott. 2012 blev ett rekordår med en försäljningsökning på närmare 40 procent. Efter att han sålt sitt konsultföretag inom rekryteringsbranschen startade Jörgen Böldmar sitt e-handelsbolag 2003. Affärsidén är att sälja skandinavisk design och i dag består sortimentet av över 10 000 artiklar från cirka 180 leverantörer. Försäljningen uppgår



Jörgen Böldmar, vd Design Online

till omkring 35 miljoner kronor (2012), varav exporten svarar för cirka 55 procent.

– Många tror att e-handel är lättförtjänta pengar, men glömmer att det krävs stora investeringar i både datasystem och mark-

nadsföring. Vi lägger motsvarande cirka 15 procent av omsättningen på reklam i radio och tv och på nätet, säger han. Det som heller inte många tänker på är att varje land har sina egna regler och sin egen kultur som det gäller att anpassa sig till.

En av de svåraste marknaderna är, enligt Jörgen Böldmar, Tyskland:

– Den tyska konsumentlagstiftningen är långtgående och ger till exempel kunderna rätt att alltid returnera varor helt fraktfritt. Det utnyttjas av många och leder till höga kostnader för frakt och förpackningar.

För att anpassa sig till lokala förhållanden har Design Online öppnat kontor i Bremen i Tyskland och ett adresskontor i Finland. Därför har Jörgen Böldmar vid flera tillfällen anlitat Tysk- Svenska Handelskammaren för rådgivning, bland annat om det tyska systemet för återvinning av förpackningar.

– Allt talar för att e-handeln står inför en kraftig expansion, framförallt den inter-europeiska. Fortfarande är det endast sex procent av alla e-handelsbolag inom EU som bedriver försäljning över nationsgränserna, säger han. □ www.designonline.se

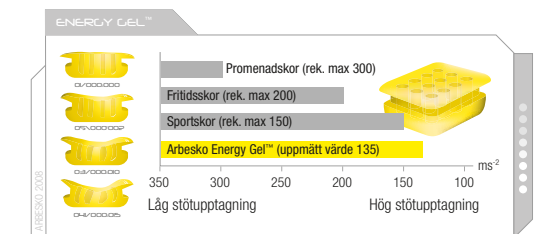


DUBBEL DÄMPNING! EXTRA SKÖNT MOT HÅRDA GOLV

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



MODELL 355

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

Ovandel: Fullnarvigt impregnerat skinn, luftig Dynatec. Foder: Ventilande Smartec® Air Plus. Fotbädd: Blindsula med stålskena i hälften för stöd och stabilitet, hel Poliyon® inläggssula, Energy Gel Duo™ för suverän stötdämpning både i klacken och i ”trampet”. Sittsula: 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

ATA-CARNET

Med ATA-carnet slipper företag betala tull eller andra avgifter för varor som tillfälligt exporteras till länder utanför EU. Det kan gälla allt från musikinstrument som ska fraktas till en konsert och bilar som ska delta i motortävlingar till varor som ska ställas ut på en mäss. ATA-carnet (Admission Temporaire/Temporary Admission) är en internationell tullhandling som utfärdas av Sveriges handelskamrar.

TEXT: YVONNE BUSK · FOTO: FIA WTCC, TULLVERKET



Racingteamet NIKA Racing från Katrineholm med Michel Nykjaer i spetsen använder ATA-Carnet. Under 2013 tävlar teamet i världsmästerskapet för standardbilar – FIA WTCC – efter två raka SM-titlar. NIKA Racing är det enda svenska teamet att tävla på VM-nivå i internationell motorsport.

Såväl stora koncerner som små enmansföretag använder ATA-carnet för att enklare och billigare kunna föra ut och återföra varor som tillfälligt behöver fraktas utanför EU.

Ungefär 2000 ATA-carneter utfärdas årligen av svenska handelskammarkontor. En grundförutsättning är att varorna ska återföras till hemlandet. Priset varierar. Det rör sig om ett par tusen kronor i grundavgift. Slutpriset styrs av hur många länder som ska besökas, hur stort varuvärdet är och om sökanden är medlem i Handelskammaren.

För att carneten ska bli giltig krävs innehavarens underskrift och Handelskammarens stämpel. Dessutom krävs att svensk tull öppnar dokumentet med en stämpel och underskrift på första sidan.

Eftersom Handelskammaren står som garant gentemot de länder som ska besökas måste företaget också deponera en viss summa pengar på handelskammarkontoret. I gengäld slipper man lämna kontanter som säkerhet hos utländska tullmyndigheter under resan. När carneten återställs till Handelskammaren betalas de pengar som deponerats där tillbaka, under förutsättning att dokumentet har stämpel korrekt.

ATA-carneter är vanligtvis giltiga i ett år och kan under den tiden användas i flera länder. Tidsfristen för tullfrihet varierar dock i olika länder och utställningsvaror ska

Varor som ingått i utställning ska tillbaka inom tre månader trots att ATA-Carnet gäller i ett år



återutföras senast tre månader efter att utställningen avslutats.

– Här uppstår missförstånd ibland, säger Roland Fredriksson, handläggare på Tullverket. Carneten är visserligen

giltig i ett år, men det är ändå viktigt att känna till begränsningen på tre månader för utställningsvaror och vilka olika tidsfrister för tullfrihet som gäller i de länder man ska besöka.

För transitering bestäms tidsgränsen i princip av hur lång tid genomresan tar, beroende på färdväg och med viss marginal för fördröjningar.

Sammantaget anser Roland Fredriksson att tullhandlingen innebär en stor förenkling.

– Den som kommer resande med en carnet slipper deponera pengar som säkerhet hos

”Ungefär 2000 ATA-carneter utfärdas årligen av svenska handelskammarkontor”

utländsk tull. De slipper också lämna en exportdeklaration för temporär export och vi på tullen slipper granska dem. Det viktiga är ATA-carneten hanteras på rätt sätt. Man måste vara ute i god tid och se till att få tullens stämpel och underskrift på första sidan före avresan. Under resan är det viktigt att få den stämplat vid varje gräns och vid hemkomsten måste den stämplas av svenska tullen igen, förklarar han. □

Beställ boken: **LYCKAS SOM EXPORTSÄLJARE**

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

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

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

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



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

Verktyg för dina **Magiska möten**

IDÉ bild
REKLAM • FOTO • UTSTÄLLNINGAR

www.idebild.se

Westerqwarn

Boka din kundträff, jubileum, julbord eller personalträff hos oss. När du åker till en restaurang på landet, äger du dina gästers tid tills festen är slut. Det skapar trivsel och sammanhållning. Och vår mat och miljö gör att de minns att du bryr dig om kvalité.

0220-406 88
www.westerqwarn.se

Välkomna önskar Linda och Marina



PASSA PÅ ATT BOKA DIN ANNONS

RING OSS PÅ 021-448 01 00

Välkommen till en **GLOBALISERAD VÄRLD**

Vi har utbildningar i engelska, svenska och interkulturell kommunikation



VI UTGÅR ALLTID FRÅN DINA BEHOV

Möten med andra kulturer blir allt vanligare och för att kunna kommunicera krävs kunskap. Det är därför vi finns – vi vill hjälpa till med kommunikationen för att öka lönsamheten.

VI ERBJUDER SKRÄDDARSYDDA KURSER I SVENSKA FÖR MEDARBETARE SOM SKA BO OCH ARBETA I SVERIGE

I undervisningen ingår svensk vardags- och affärskultur. Vi hjälper till med alla praktiska problem och frågor som kan dyka upp när man är nyinflyttad i Sverige. Vi anpassar tid, omfattning och plats efter kursdeltagarens möjligheter och behov.

Hör av dig
så berättar
vi gärna mer!

amt
communication

www.amtcommunication.se

PÅ GÅNG

ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

BUSINESS FORUM AFRICA

Östsvenska Handelskammaren kommer i höst att arrangera ett Business Forum Africa vecka 41.

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:
info@east.cci.se

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

PANELSAMTAL: "GLOBALISERINGEN

- industrins betydelse och behov för fortsatt tillväxt i Sverige".

Deltagare: Stora industriföretag i Mälardalen
Promotionbåten 6-7 oktober
www.promotionbaten.se

TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN

INTERKULTURELL WORKSHOP - SÅ GÖR DU BÄTTRE AFFÄRER MED TYSKLAND

Hur smälter man in i ett tyskt team? Hur bjuder man in till ett möte? Och hur tilltalar man en "Professor Doktor"? Svar på dessa och många andra frågor får du i Ninni Löwgrens interkulturella workshop. Du får lära dig allt om skillnader mellan det tyska och svenska affärslivet. Kursen erbjuds vid två tillfällen: den 18 juni 2013 och den 18 september 2013.

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:
info@handelskammer.se

MELLANSVENSKA HANDELSKAMMAREN

INCOTERMSKURS

I slutet av augusti kommer Mellansvenska Handelskammaren att arrangera en Incotermskurs.

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

MELLANSVENSKA HANDELS- KAMMAREN

INDIENSEMINARIUM

Mellansvenska Handelskammaren arrangerar ett Indiensseminarium 23 oktober 2012 i Falun.

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:
info@east.cci.se



Prenumerera gratis på TullNytt



Nyhetsbrevet, som kommer ut med cirka 20 nummer per år, ger snabb och lättillgänglig information till företagare och ombud i deras tullhantering av import och export. Vi presenterar både kortfattad, aktuell sakinformation och intresseväckande reportage om nya företeelser.

Välkommen som prenumerant!

För att få din gratisprenumeration av TullNytt behöver du bara anmäla dig på tullverket.se/Tjanster/Prenumerera på information.

Du har möjlighet att prenumerera på TullNytt via e-post eller få besked om publiceringen via sms.