

GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 2 2017

KRÖNIKA AV PER BONDEMARK
– EN GLOBAL UTBLICK



VALUTEC
– TROR PÅ FRAMTIDEN

LEDAREN:
VARFÖR VÄNTA?

ATT GÖRA AFFÄRER I NORGE

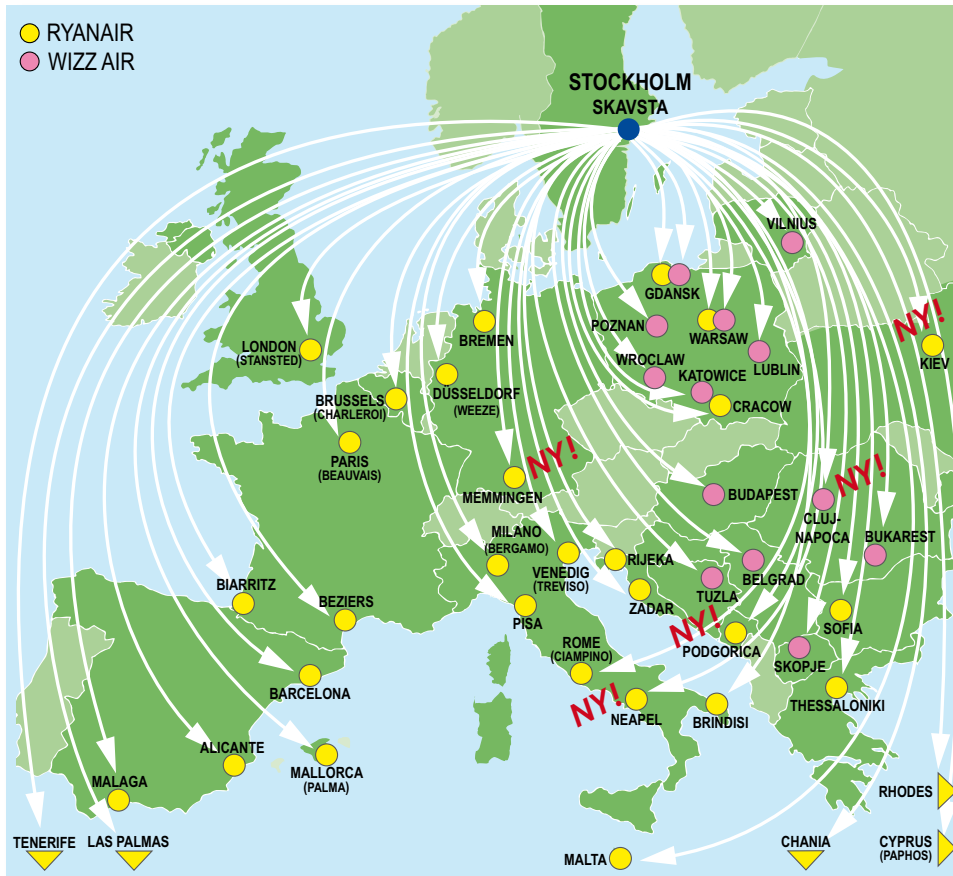
AFFÄRER I KANADA
OCH MEXICO

SVENSK STÅLINDUSTRI

FORMAR FRAMTIDEN

SMÅA
SMÅFÖRETAGARNAS A-KASSA

Connecting Your World



**Stockholm Skavsta
Business Lounge**



**Bästa priset
och närmaste
parkeringen:
Boka på skavsta.se**



Nya resmål 2017:

- Montenegro
- Cluj-Napoca
- Neapel
- Kiev
- Memmingen (München W)



Flyg direkt till 44 destinationer



#1

INNEHÅLL



OMSLAGSBILD: SHUTTERSTOCK



- 4 Ledare**
- 6 Norrlands Gjuteri**
- 8 SSAB**
– 100 historiska år
- 12 Valutec**
– tror på framtiden
- 15 Krönika av Per Bondemark**
– Stålindustri och export
- 18 Chamber Trade**
– och nuvarande exportstrategin
- 20 Handelsdagarna i Hofors**
- 22 Norge**
– vi blickar över gränsen
- 25 EIT**
– gör nya satsningar på hållbara lösningar
- 26 Regionalt exportcentrum**
- 30 På gång**
– vad händer hos kamrarna

Ansvarig utgivare: Johanna Palmér Östsvenska Handelskammaren · johanna.palmer@east.cci.se **Redaktionskoordinator:** Lotta Görling (Texttanken, lotta@texttanken.se)
Redaktionsråd: Magnus Lindahl (Östsvenska, www.east.cci.se), Nina Rismalm (Norrbottnen, www.norrbottnenshandelskammare.se),
 Malin Englund (Mellansvenska, www.mellansvenskahan Handelskammaren.se), Annica Bray (Västerbotten, www.ac.cci.se),
 Anette Holm (Mälardalen, www.handelskammarenmalardalen.se), Lotta Görling (Texttanken)
Grafisk form: Patric Carlsson (Texttanken) **Annonser:** Tel 021-448 01 00 · info@texttanken.se **Tryck:** Åtta.45
Upplaga: 3 400 ex **Produktion:** Jonsson & Stenvall Produktionsförlag AB/Texttanken
www.globalutsikt.se

Global Utsikt är handelskamrarnas exportmagasin och utkommer med fyra nummer per år. Tidningen bevakar vad som händer på viktiga exportmarknader och ger svenska företag inspiration och kunskap som stärker dem i deras internationella affärer. Handelskamrarna är regionala, privata näringslivsorganisationer som arbetar för att ge företagen i sina respektive regioner bästa möjliga förutsättningar. Internationell handel och export är en del av vår kärnverksamhet. Som medlem är du en del av världens största affärsnätverk.

Varför vänta?



"DET ÄR DAGS FÖR DET PRIVATA NÄRINGSLIVET, MED HANDELSKAMRARNAS I BRÄSCHEN, ATT TA SAKEN I EGNA HÄNDER."

"Trög start för den svenska regeringens exportstrategi", konstaterade Dagens Industri i ett stort uppslag i tidningen för ett tag sedan. Stenen som skaver i skon för både denna och tidigare alliansregeringar är att den svenska exporten inte återhämtat sig efter finanskrisen 2008-9. Och att vi alltjämt tappar marknadsandelar, särskilt på nya tillväxtmarknader, i förhållande till konkurrenter som Tyskland och Holland. Regeringens nya Exportstrategi som presenterades under hösten 2015 skulle råda bot på detta. Regeringens strategi är bland annat att nå nya tillväxtmarknader utanför EU, att få små och medelstora företag att satsa offensivare internationellt, och att få fler utländska investeringar till Sverige. Ett fjärde mål, som idag visat sig vara det största problemområdet i och med Trump och Brexit, är att hålla den globala handeln öppen.

Det finns ett feltänk hos både nuvarande socialdemokrati-miljöparti regering och tidigare alliansregeringar. Oavsett hur strategierna utformas så kommer man inte långt om man bara samarbetar med statliga aktörer i genomförandet. Det räcker inte att staten ger staten pengar för att bedriva handels- och investeringsfrämjande om huvudmålgruppen är det privata näringslivet. Det finns gott om länder som förstått detta, däribland Kanada, Mexiko, Danmark, Schweiz och Tyskland, som istället har byggt upp det statliga handelsfrämjandet i nära samarbete med privata näringslivsaktörer såsom handelskamrar och internationella konsulter.

Men varför vänta? Det är dags för det privata näringslivet, med handelskamrarna i bräsch, att ta saken i egna händer. Varje handelskammare har stora möjligheter att spela en mer proaktiv roll genom sina internationella nätverk och den globala handelskammarfamiljen. Det finns dessutom gott om internationell konsultexpertis i Sverige som har lokala förgreningar och nätverk utomlands. Den nya nätverksekonomin och digitaliseringen öppnar upp för nya möjligheter för nischade internationella tjänsteföretag och konsultnätverk att serva det företag som behöver hjälp i sin internationella satsning.

Sagt och gjort. Vi har lanserat Sweden on the Go som ett kompletterande initiativ till den statliga Team Sweden satsningen. Sedan piloten lanserades digitalt 2017 har vi kvalitetssäkrat mer än 50 internationella konsultbolag som är redo att erbjuda sin internationella expertis. Detta ger framförallt de små och medelstora företagen en möjlighet att snabbt kunna få tag i internationell expertis och bli mer offensiva internationellt.

Välkommen att vara med i vår satsning – www.swedenonthego.se

Make Trade not War!

Charlotte Kalin,

VD för Chamber Trade Sweden och medgrundare till Sweden on the Go

Stockholm Skavsta Business Lounge



STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT

Connecting Your World

**FRÅN 27 MARS
TVÅ AVGÅNGAR/DAG**

Boka nu via din resebyrå eller
på norrkopingairport.se!

**TILL ELLER VIA
MÜNCHEN**



Lufthansa

fly  .com



**NORRKÖPING
AIRPORT**



NORRLANDSGJUTERIET

MER ÄN INDUSTRIHISTORIA

TEXT: ANNICA BRAY

Norrlandsgjuteriet i Robertsfors grundades redan 1756 och har sedan dess utvecklats till ett specialiserat gjuteri.

– Vi inriktar oss på korta ledtider och högsta produkt-kvalitet, säger Peter Göttfert, vd.

Företaget har en intressant historia och den första ägaren var John Jennings, en man med irländsk börd, som köpte rätten att anlägga en masugn vid Rickleån 1758. Jennings som så många andra av dåtidens järnbaroner invandrade till Sverige. De kom till Sverige och delade med sig av sina kunskaper genom att starta järnbruk, en viktig del för den svenska industriella utvecklingen.

Läget för järnbruket var utmärkt med strömt vatten för energiproduktion och gott om skog för kolning. Närheten till havet gav bra fraktmöjligheter och bruket förde snabbt med sig många arbetstillfällen och orten utvecklades. Jennings kollega var skotte och gav namn till bruket, han hette Robert Finley – namnet Robertsfors bruk satt som gjutet!

Stångjärnstillverkning

Stångjärnstillverkningen kom igång och sedan utvecklades nya produkter i olika perioder. Omgivningen bestod av många jordbruk och

boenden vilket gjorde att produkterna som växte fram var kaminer, fotskrapor, kyrkstaket och båsavskiljare. Under en tid tillverkades även spik, skeppssmidan och kätting. Mot slutet av 1800-talet var gjuteriet bara en liten del i en verksamhet som istället satsade på skog och sågverk. I början på 1980-talet ingick gjuteriet i papperskoncernen MoDos dotterbolag MoDoMekan. Det var nu som familjen Göttfert kom in i bilden. Johann Göttfert gjorde en utredning för att se om det var gångbart att sälja gjutgoods till Tyskland, svaret var nej.

Uppväxt i flyktingläger

Johann Göttfert fick sedan frågan från MoDos koncernledning om han var intresserad att ta över företaget. Det hade han inte funderat på utan han hade ju bara haft utredningen som ett uppdrag. Han började i varje fall fundera på det och tänkte att han hade gjort ett par stora saker i sitt liv. Han hade upplevt kriget, växt upp i ett flyktingläger i

Österrike och därefter flyttat till Sverige då han blev erbjuden arbete i ett gjuteri. Det var kanske dags för en ny stor sak, sagt och gjort. Tillsammans med sin fru och sonen Peter Göttfert gick flyttlasset norrut från Hallstahammar. Kvar i Hallstahammar blev hans två andra barn.

Några år

– Jag flyttade med men jag skulle bara vara här några år, det var 1982 och här är jag än, berättar Peter Göttfert. 1998 tog han över VD-rollen och kring 2003 blev han ensam ägare. Norrlandsgjuteriet är i dag ett modernt utrustat gjuteri för gjutning av gods i grå- och segjärn. Varje produkt är i princip unik och kan väga allt ifrån något kilo upp till flera ton. Ibland köper beställaren bara en enda produkt och ibland kan det vara någon lite längre serie.

– Man vet aldrig när man går till jobbet vad som kommer hända under dagen, berättar han.



” Ibland blir det lite fjuttigt när man pratar om att man ska sänka våra utsläpp av växthusgaser när man med enkla medel skulle kunna göra det genom att handla svenskt gjutgods.

Peter Göttfert, vd, Norrlandsgjuteriet

Aldrig slentrian

– Det blir aldrig slentrian och i och med att vi gör korta serier så krävs det verkligen att man tänker till varje gång. Vi har inte råd att chansa och sedan behöva kassera produkten, utan det måste fungera från första detalj – det är en utmaning som är både kul och spännande och samtidigt kan det vara väldigt frustrerande. Marknaden går upp och ner och just nu har vi ledig kapacitet, fortsätter Peter Göttfert. En av anledningarna är konkurrensen från den utländska marknaden. Det är verkligen tråkigt då svensk gjutjärnsproduktion är så mycket klimatsmartare, fortsätter han.

Svenskt gjutjärn

Varorna i lågkostnadsländer kan vara upp till 25 procent billigare men den turkiska produktion har till exempel 20 gånger högre emissionsvärde av CO² än svensk gjutgodsproduktion. Det importeras ungefär lika mycket gjutgods till Sverige som det produ-

ceras. Ibland blir det lite fjuttigt när man pratar om att man ska sänka våra utsläpp av växthusgaser när man med enkla medel skulle kunna göra det genom att handla svenskt gjutgods. Vi har en bra kundstock, många av dem världsledande i sin bransch till exempel SKF och Xylem. Xylem tillverkar pumpar under bland annat produktnamnet Flygt som många känner igen, avslutar Peter Göttfert. □

NORRLANDSGJUTERIET

- 95% av järnet Norrlandsgjuteriet använder kommer från skrothandlare och verkstäder.
- 1 ton svenskt gjutjärn ger ett utsläpp av 88 kilo CO² per ton.
- 1 ton kinesiskt gjutjärn ger ett utsläpp av 1600 kilo CO² per ton.
- Norrlandsgjuteriet använder ursprungsmärkt el från vind- och vattenkraft.





HÅLLBAR UTVECKLING

TEXT: LOTTA GÖRLING · FOTO: HUGO LEIJON

Över 100 historiska år av stål-tillverkning gör SSAB Oxelösund till en gedigen aktör i stålbranschen, nu siktar SSAB på att ställa om för en mer hållbar produktion.

Stål är världens mest återvunna material, teoretiskt sett skulle allt nytt stål kunna tillverkas från återvunnet stål. Men det går inte rent praktiskt att genomföra eftersom cirka 75 procent av alla stålprodukter som någonsin har tillverkats fortfarande är i bruk.

Sari Heikkinen, kommunikationsansvarig SSAB Oxelösund berättar att företaget utreder möjligheterna för en fossilfri produktion.

– Det handlar om att koksverket och masugnarna kan försvinna om vi investerar i mer miljövänlig teknik såsom ljusbågsugnsbaserad produktion. Ersätter man den järnmalmsbaserade produktionen med ljusbågsugnen som smälter skrot med hjälp av elektricitet minskar man koldioxidutsläppen till en tiondel.

Jacob Sandberg är plats- och produktionschef i Oxelösund.

– Vi har en hundraårig stålproduktion på orten och om vi får en omställning till en mer hållbar produktion kan vi trygga tillverkningen det kommande århundradet, säger han.

SSAB

I samband med 1970-talets stålkris övertogs majoriteten av aktierna i Oxelösunds Järnverks AB av staten, som 1978 sammanförde verksamheten med Norrbottens järnverk och Domnarvets Jernverk till ett bolag, Svenskt Stål AB (SSAB). Efter SSAB:s stora omorganisation 1988 blev Oxelösunds järnverk ett eget dotterbolag med namnet SSAB Oxelösund. 1994 lämnade staten SSAB och idag är SSAB strukturerat över tre ståldivisioner: SSAB Special Steels, SSAB Europe, SSAB Americas och två dotterbolag: Tibnor och Ruukki Construction.

Stora investeringar kan tyckas, men sanningen är att det är ett måste. Historiskt sett så har det skett stora förändringar för att anpassa stålverket genom åren. Under perioden 1957–1961 byggdes anläggningen ut till ett integrerat järn-, stål- och valsverk med grovplåt som huvudprodukt. Men efter år av minskad efterfråga så behövde verksamheten hitta en ny öppning på marknaden.

– Vi utvecklade en nisch med höghållfasta stål, vilket gav ett högkvalitativt stål med spetsprodukter som än i dag är världsledande. Tack vare stålets hållfasthet och slitstyrka håller det längre än andra material, vilket leder till att det går att bygga lättare produkter som minskar den totala miljöbelastningen, säger Jacob Sandberg.

Förändringar som samtidigt gett SSAB en slags grundtrygghet med långa samarbeten och att alltid arbeta nära kunderna.

– Det som kännetecknar oss är att vi bygger nära och långsiktigt samarbeten med kunderna. Det innebär att vi utvecklar nya produkter och tjänster med målet att



” SSAB ställer sig bakom initiativet för ett Fossilfritt Sverige, och genom att skriva under initiativet ställer vi oss bakom att Sverige går före i klimatarbetet.

Jacob Sandberg, plats- och produktionschef i Oxelösund

ständigt förbättra samarbetet. I motsats till många stål företag som endast säljer via distributörer, arbetar SSAB även direkt med OEM-företag, tillverkare och underleverantörer, säger Jacob Sandberg.

För att förbli branschledande kommer SSAB att fortsätta att investera i forskning och utveckling, teknisk kundsupport och gemensamma innovativa samarbetsprojekt samtidigt som de strävar efter produktkvalitet, kortare ledtider och tillförlitliga leveranser.

Ytterligare ett steg har tagits för att komma närmare miljömålen, en vätagasdriven gaffeltruck testas just nu på anläggningen i Oxelösund.

– SSAB ställer sig bakom initiativet för ett Fossilfritt Sverige, och genom att skriva under initiativet ställer vi oss bakom att Sverige går före i klimatarbetet. Genom överenskomsten så har vi även lovat att själva utföra konkreta åtgärder för att nå dit. Där kommer den vätagasdrivna gaffeltrucken in, som ett led i vårt arbete för att bli fossilfria, säger Jacob Sandberg. □

STÅLPRODUCTION

SSABs produktionsanläggningar i Sverige, Finland och USA har en årlig produktionskapacitet av stål på 8,8 miljoner ton.

Två processer för stålproduktion:

1. Järnmalm-baserat stål i Sverige och Finland

SSABs stålproduktion i Norden är masugnsbaserad. Råjärn tillverkas genom att reducera järnmalm. Sedan läggs koks och kol till i masugnen. Denna process ger upphov till koldioxid. Med den nuvarande tekniken är det inte möjligt att tillverka stål utan att det skapas koldioxid. Processen har utvecklats och den förbättrats kontinuerligt för att bli mycket effektivare, med processgaser och spillenergi som utnyttjas för produktion av el och fjärrvärme.

Internationella jämförelser visar att SSABs masugnar ligger i framkant när det gäller låga utsläpp av koldioxid per ton råjärn. Det finns flera orsaker till detta: användningen av högvärdiga råvaror i form av järnmalmsspellets, koks av hög kvalitet, och effektiva masugnsprocesser. Ett stort antal användbara restprodukter såsom värme, gas, slagg och stoft återvinns för att minimera avfall.

2. Skrotbaserad tillverkning i USA

SSABs produktionsanläggning i USA producerar stål genom att enbart använda skrot. En viss mängd kol och naturgas används i tillverkningsprocessen, i huvudsak används elektricitet till smältning av skrotet. Generellt sett är koldioxidutsläppen mindre än en tiondel av de utsläpp som genereras i samband med järnmalm-baserad ståltillverkning.



STÅLSÄKER FRAMTID

TEXT: LOTTA GÖRLING · FOTO: CARBOMAX

Mälaren glittrar i bakgrunden och inom det inhägnade området pågår det full aktivitet. Carbomax i Västerås är en ledande leverantör till den nordeuropeiska stålindustrin och trivs att ligga i framkant.

Carbomax har under 25 år utvecklats till en ledande leverantör och samarbetspartner för den metallurgiska industrin i Norden som har rykte om sig att vara en av världens främsta. Catharina Lindgren är vd och ser bara möjligheter.

– Våra största konkurrensfördelar är att vi har en egen produktion med 100 procent leveranssäkerhet, metallurgisk rådgivning och produktutveckling.

Produkterna är huvudsakligen kolprodukter och legeringar. Carbomax tillverkar

även råvarubriketter av FeSi, FeCr, SiC och MoO, men framför allt tillverkar de briketter baserade på kundens egna restprodukter som glödskal, slippspan, stoft och detta kan ske med eller utan tillsats av andra råvaror. Carbomax har miljötillstånd för att hantera och brikettera både "vanligt" avfall och farligt avfall.

– Briketterna är tunga, de sjunker ner och löses upp i stålsmältan i stället för att stanna på ytan och följa med slag eller rökgaser ut. Det ökar kostnadseffektiviteten för stålverken och gjuterierna som slipper köpa in lika mycket av dyra legeringstillsetser och dessutom reducerar mängden restprodukter som måste läggas på deponi, säger Catharina Lindgren.

Miljöfrågor och miljömål är i ständig fokus.

– Att använda kol har stor miljöpåverkan men samtidigt ett nödvändigt element vid framställning av järn och stål. Kolet har flera funktioner vid stålframställning,

reduktion av oxider, skumning av slag och korrigering av kolhalten, säger Catharina Lindgren.

Nyligen nominerades Carbomax för Årets Hållbarhetspris 2016 av Västerås Stad med motiveringen: "Genom att tillvarata sina egna och branschens restprodukter, tar Carbomax sitt ansvar för miljön och mer därtill. De skapar samtidigt nya affärer och en effektivare råvara. Carbomax imponerar genom att sätta ambitionerna högre än branschens redan höga krav. Med goda rutiner lyckas de öka kundnyttan, förbättra arbetsmiljön, minska miljöpåverkan och reducera behovet av jungfruliga råvaror."

Carbomax har varit ISO 9001 och 14001-certifierade sedan 2002.

– Användningen av järn och stål är nödvändigt för att öka välfärden till världens alla hörn, men det gäller att utnyttja kol och legeringar på bästa sätt och hela tiden bli effektivare. Att hushålla med resurser



”Användningen av järn och stål är nödvändigt för att öka välfärden till världens alla hörn, men det gäller att utnyttja kol och legeringar på bästa sätt och hela tiden bli effektivare. Att hushålla med resurser är mycket viktigt för oss.

Catharina Lindgren, vd på Carbomax



Briketterna är tunga, de sjunker ner och löses upp i stålmältan i stället för att stanna på ytan och följa med slagg eller rökgaser ut.



är mycket viktigt för oss, säger Catharina Lindgren.

En annan viktig miljöfråga är transporterna, där den strategiska placeringen vid Mälaren gör det möjligt att importera stort tonnage med fartyg och begränsa lastbils-transporterna.

– Men här har vi upptäckt att rederier inte känner till att de kan gå till Västerås. De tror att den närmaste hamnen är Stockholm och vet inte om att Mälarhusen överhuvudtaget existerar. Nu deltar Carbomax i Handelskammarens ILA-projekt för att förbättra och effektivisera infrastruktur och logistik i Mälardalen och hoppas kunna sätta Mälarhusen på kartan.

Västmanland med företag som ABB, Bombardier och Westinghouse, samt närheten till Mälardalens högskola är en bra grund för en god tillgång på tekniker och ingenjörer så rekrytering är inte ett problem för Carbomax.

– Länsstyrelsen och kommunen är mycket hjälpsamma, samarbetet är gott. Vi uppfattar det som att de vill hjälpa oss, inte som att de vill lägga krokben. Handläggning av miljötillstånd sker snabbt och korrekt. Vi har bara positiva intryck, säger Catharina Lindgren.

EU:s kemikaliedirektiv REACH är dock en huvudvärk för Carbomax.

– Vi har en asiatisk leverantör av ferrokisel (FeSi) som inte är REACH-registrerad. Vi

har stor intern kunskap om REACH och har andra material registrerade, men anlidade ett professionellt konsultföretag för att forcera registreringsprocessen denna gång. Detta för att försäkra oss om att det hela skulle gå smidigt, förklarar Catharina Lindgren.

Det hjälpte inte. Enligt regelverket skulle ferrokisel behandlas som en legering snarare än som två separata råvaror, järn och kisel och beskrevs därför som en legering i konsulternas underlag för ansökan. Den ansvariga myndigheten ECHA accepterade dock inte detta. I stället vände man på klacken och begärde att kisel och järn skulle registreras separat.

– Vi känner att REACH motarbetar oss. Det blir ett handelshinder för oss som leverantör, säger Catharina Lindgren. Framöver ska vi registrera järnmolybdenbriketter. Jag fruktar att det kan bli en tämligen tung och långdragen process. Vi vill kunna fokusera på vår affär, snarare än på att navigera i en krånglig EU-byråkrati.

CARBOMAX

startade verksamheten i Västerås 1992, idag ägs det av Robert Idgren Holding AB som även äger AB Ferrolegeringar. Ferrolegeringar startade i Trollhättan 1913 och har sedan 2014 tillhört Robert Idgren Holding AB. Huvudkontoret är placerat i Stockholm och lagerverksamhet finns i Västerås samt Luleå.



DET SNURRAR PÅ PÅ VALUTEC

TEXT: ANNICA BRAY • FOTO: VALUTEC

Valutec tillverkar virkestorkar i rostfritt stål och en stor del av produktionen går på export.

– De sista två åren har det börjat snurra på ordentligt på exportmarknaden, säger Jon Lindberg, försäljningschef. Vi har kontor både i Skellefteå och i Finland och våra finska vänner har jobbat väldigt mycket österut mot Ryssland och Baltikum. Sedan har vi själva jobbat mer intensivt mot Tyskland och Österrike vilket också har gett resultat.

Företaget har också startat ett kontor i Vancouver men det är rätt nyligen så där har de inte hunnit se så mycket resultat.

– Vi jobbar på för brinnande livet där och försöker vara med på så många olika event vi kan plus att vi besöker många presumtiva kunder.

Ändrat arbetssätt

Jon Lindberg berättar att när det gäller exportmarknaden har Valutec ändrat arbetssättet på senare tid och börjat jobba mer som de gjort i Sverige och Norge.

– Vi kör samma stuk ute i världen, det vill säga fler säljare ute på marknaden och en större närvaro. I Ryssland och Baltikum är vi betydligt mer närvarande än tidigare vilket gett resultat. Detsamma gäller Tyskland och Österrike som tidigare var marknader som vi kanske mer bara sneglade på. Det är inte speciellt lätt att arbeta mot vissa länder och därför har vi förstärkt vår organisation där det behövs.

Kontor i Sankt Petersburg

– Vi har till exempel öppnat ett kontor i Sankt Petersburg och anställt ryska säljare och en finsk vd med stor erfarenhet av marknaden i Ryssland. Han fokuserar på att få de anställda säljarna att vara ute och bearbeta marknaden, fortsätter han. Vi satsar på att bli mer synbara men vi har också insett att våra ryska säljare kan mer om traditioner och så vidare vilket ger dem en säljfördel, tidigare var det finnar som bearbetade den ryska marknaden lite sporadiskt och de hade nog inte samma förståelse för hur man gör affärer i Ryssland. Det funkar inte på samma sätt där som här och i Finland.

Vi är vana att det ska fungera på ett visst sätt, som det gör på den nordiska marknaden och även till exempel brittiska öarna.

Pengar på kontot

– På vår hemmamarknad skapas kontakt mellan kunden och Valutec när det är dags att göra en investering. När de kommer

” Vi kommer ha stor tillväxt när det gäller länderna österut. Det är stora skogsland och många sågverk som har möjlighet att tjäna pengar bara rubeln återhämtar sig

Jon Lindberg, försäljningschef Valutec

så långt har de redan sett till att finansieringen av satsningen är klar, berättar Jon Lindberg. Vi skriver kontrakt och affären är klar, vilket gör att vi genast sätter igång med jobbet. Vi konstruerar, ritar och beställer material. I Ryssland börjar de söka finansiering först när kontraktet är signerat, vilket gör att det kan dröja upp till 12 månader innan det är dags att skicka en faktura. Det är inte ens säkert att affären blir av. Därför väntar vi tills det har börjat komma in pengar på kontot innan vi börja beställa komponenter när vi gör affärer på den marknaden.

Växer österut

– Vi tror på framtiden och vi kommer fortsätta växa. På hemmamarknaden har vi redan en stor marknadsandel så här har vi kanske inte någon större tillväxtpotential. Det kommer alltid någon annan leverantör som vill vara med, förklarar han. Däremot tror jag att vi kommer ha stor tillväxt när det gäller länderna österut. Det är stora skogsland och många sågverk som har möjlighet att tjäna pengar bara rubeln återhämtar sig. När den gör det kommer de börja investera igen. Även i länder som Tyskland, Österrike och i hela Mellaneuropa har de traditionellt använt sig av en lite ålderdomlig teknik, så kallade kammartorkar, vilket gör det till en intressant marknad.

Automatiserad process

– En truck ställer in ett och ett paket i kammartorken tills det att den är full och sedan stänger man i princip dörren och



öppnar om en vecka. Våra kanaltorkar bygger på progressiv teknologi, virket ställs på i ena änden och kommer ut i andra änden efter några dagar. På så sätt är färre personer och maskiner inblandade i den dagliga driften. Man kan väl enkelt uttryckt säga att våra torkar är betydligt mycket mer automatiserade. Våra konkurrenter har börjat efterapa våra produkter vilket gör att konkurrensen ökar och marknaden växer, säger han. Vår styrka är också att vi äger hela processen, teknik och försäljningsbolag.

Står för tekniken

Jon Lindberg förklarar att Valutec står för tekniken, konstruerar och ritar och sedan har de underleverantörer som tillverkar deras komponenter.

– Vi köper också vissa komponenter som motorer men mycket är vår teknik och vår konstruktion. Våra underleverantörer tillverkar och skickar oftast direkt till montageplatsen där våra inhyrda montagefirmor monterar. De som gör montagejobben har så många uppdrag från oss så de jobbar i princip 100 procent åt oss.

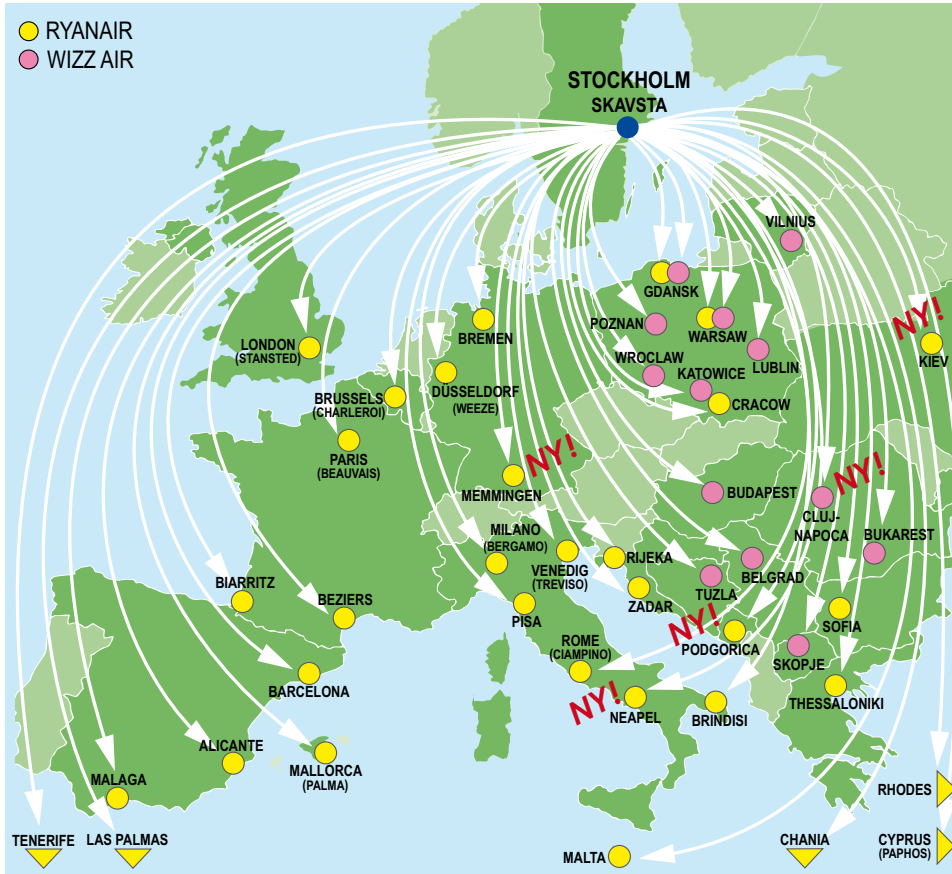
– Vi försöker utveckla torkteknologin hela tiden. Inne i virketorkarna är det ofta väldigt tuff miljö och därför vi bygger vi i rostfritt stål. Vi vet också att vi i framtiden kommer att få bidra med uppgraderingar av våra produkter så vi tror på framtiden.

Delar byts ut

– Det finns många gamla dåliga torkar som fortfarande är i bruk. Då det är en relativt stor investering med en ny tork byter man inte ut en hel park på en gång, utan kanske några delar vart tredje år. De större sågverken kanske har 5-6 progressiva torkar och 25 kammartorkar. För oss är det också viktigt att utveckla våra produkter så vi lägger stora pengar på styrteknik. Vi är den enda torktillverkaren i världen som bygger egna simulatorer så att våra kunder ska slippa köra på "trail and error" och så implementerar vi det i våra styrsystem. I framtiden kanske vi kommer på någon ny torktyp som är helt revolutionerande, det vet man aldrig men jag är rätt säker på att vi kommer hålla oss inom vårt område, vi kommer nog inte börja tillverka övrig sågverksutrustning eller truckar eller så, avslutar Jon Lindberg. □

STOCKHOLM SKAVSTA AIRPORT

Connecting Your World



Stockholm Skavsta Business Lounge



Bästa priset
och närmaste
parkeringen:
Boka på skavsta.se



Positano, Amalfikusten (Neapel)

Nya resmål 2017:

- Montenegro
- Cluj-Napoca
- Neapel
- Kiev
- Memmingen (München W)



Flyg direkt till 44 destinationer

STÅLINDUSTRI OCH EXPORT

EN GLOBAL
UTBLICK

TEXT: PER BONDEMARK



Oavsett var du just nu befinner dig och oberoende av hur du tog dig till den plats du befinner dig på, så vågar jag påstå att du har använt stål i någon form. Om du åkte bil så var den i stora delar gjord av stål och i synnerhet de flesta säkerhetsdetaljerna. Om du åkt kollektivt så var fordonet garanterat till större delen gjord av stål. Om du cyklade så var åtminstone delar av cykeln gjord av stål.

Om du gick så innehöll till och med skorna

en liten portion stål, för att inte tala om att stål i högsta grad behövs för att kunna tillverka skor. Stål finns överallt omkring oss och används i allt från mobiltelefoner till lyftkranar, broar och fordon.

Den globala stålkonsumtionen har historiskt ökat med 1-3% per år, undantaget några år i början av 2000-talet då efterfrågan ökade kraftigt på grund av Kinas alltmer utvecklade ekonomi. Efterfrågan förväntas fortsätta med några procent per år under överskådlig tid. Ökningen drivs av en globalt förbättrad levnadsstandard. Ökad levnadsstandard driver infrastrukturprojekt och teknisk utveckling inom i stort sett alla områden. Detta i sin tur driver stadigt efterfrågan av stål.

Från att fram till 70-talet ha varit en i stora delar nationell angelägenhet har stål blivit en internationell handelsvara. Det har blivit så, dels på grund av att efterfrågan och tillverkning har skiljt sig åt geografiskt, dels har olika marknader specialiserat sig i olika grad.

Med en ökad globalisering och en alltmer ökad privatisering av stålindustrin har konkurrensen också ökat dramatiskt. Det har i sin tur lett till alltmer ökad kundfokusering och specialisering.

Vad har SSAB och annan svensk stålindustri gjort?

I en alltmer globaliserad värld har SSAB och andra stålföretag specialiserat produkter och tjänster. Detta har lett till flera stora strategiska förvärv under den senaste 10-års perioden, det senaste stora förvärvet var finska Rautaruukki.

Parallellt med förvärv har det också skett stora investeringar för att kunna tillverka nya produkter och behålla en konkurrenskraftig kostnadsposition. SSAB räknas som ett av världens mest lönsamma och mest CO₂-effektiva stålföretag.

SSAB är Sveriges tredje största exportföretag, efter Ericsson och Volvo. Andra stålföretag, och företag kopplade till stålindustrin, är också mycket viktiga för svensk export. Exporten står för mer än 50% av Sveriges BNP, och ligger därmed över genomsnittet i EU och mycket över USA. Tjänstesektorn växer och det är bra. Näringar som utvecklas parallellt har historiskt varit framgångsrikt och ett lands välfärd vilar

alltid på flera ben. Men man ska inte glömma bort att tjänsteproduktionen till stor del drivs av industrin och att exportindustrin fortfarande betyder väldigt mycket för välfärden i landet. Det vi lärde oss i skolan om svensk handelsbalans gäller i allt väsentligt fortfarande.

Framtiden för stålexport

Det är kanske lätt att tro att stål är en mogen produkt och att det inte sker någon utveckling. Ingenting kunde vara mer fel. Utvecklingen av stål pågår kontinuerligt och till stor del utan att vi tänker på det. Dagens bilar är extremt mycket säkrare, energieffektiva, lättare och billigare än de var för bara 10 år sedan och detta till stor del på grund av stålets utveckling. Moderna mobilkranar lyfter högre och längre än de någonsin har gjort. Hade de byggts med det stål som fanns för 20 år sedan hade de kollapsat av sin egen tyngd. Utvecklingen fortsätter och vi har bara sett början av vad som kommer att vara möjligt att göra med stål. Stål har också visat sig vara i högsta grad konkurrenskraftigt med alternativa material som olika lättmetaller och kompositmaterial, i synnerhet om man väger in livscykelanalyser. Stål framställs på ett energieffektivt sätt och stål återanvänds om och om igen, genom en effektiv återvinningsapparat, vilket gör det till ett mycket hållbart material ur alla aspekter.

Vem vet, om 10 år kanske vi åker omkring i självkörande elbilar som är byggda i stål med helt nya egenskapskombinationer? Husen vi bor i kan vara byggda i stålkonstruktioner som producerats i 3D-skrivare? Oavsett hur framtiden ser ut så kommer den att innehålla stål i någon form. Stålindustrin kommer att fortsätta vara en viktig komponent i ekonomin och kommer att bidra till att vi lever bra liv, oavsett var på jordklotet vi bor. □

PER BONDEMARK

Bakgrund: civilingenjör i grunden, olika chefsbefattningar på Ericsson och SSAB

Aktuell: syns i den offentliga debatten kring infrastruktur och transporter

Styrka: får saker gjorda

Svaghet: många, dålig lyssnare är en av dem

Oanad talang: kan en del fakir-trick

Skulle vilja kunna: fler avancerade fakir-trick

Stolt över: min familj

Kopplar av med: motionsidrott och motorcykelkörning

Läser: fackpress



FÖRETAGEN SER NYA MÖJLIGHETER ATT GÖRA AFFÄRER I

KANADA OCH MEXIKO

Osäkerheten över hur handeln kommer att utvecklas mellan EU och USA, när president Trump nedprioriterat frihandeln, har fått företagen att blicka norr- och söderut mot Kanada och Mexiko för att hitta nya marknadsmöjligheter. Kanada, Mexiko och USA ingår i NAFTA, North American Free Trade Agreement, som USA sagt sig vilja gå ur eller omförhandla.

Handelskamrarna och Chamber Trade Sweden har under våren varit på miniturné tillsammans med Sveriges frihandelsmyndighet, Kommerskollegium, internationella konsulter från vår internationella plattform Sweden on the Go och officiella representanter från Mexiko och Kanada för att diskutera de nya handelsmöjligheterna med företagen.

Carlos Pérez Cirera jobbar för Pro Mexico som handelskommissionär och täcker

hela Norden och Baltikum. Han har med framgång fått många svenska företag att våga satsa på Mexiko. Landet har i många decennier jobbat målmedvetet med att öppna upp sin ekonomi med fokus på internationell handel och utländska direktinvesteringar, säger Carlos. Idag har Mexiko världens största nätverk av frihandelsavtal med 46 nationer. Landet har ett mycket strategiskt läge geografiskt och har investerat kraftigt i infrastruktur för flygplaster, hamnar, vägar och järnvägar, för att bli en logistisk plattform i världsklass, tillgänglig för hela världen.

I Sverige är det inte många som vet, menar Carlos, att Mexiko idag är bland världens främsta sofistikerade ekonomier vad gäller export av medelhög- och högteknologisk tillverkning, efter Sydkorea och Tyskland. Dessutom utbildar Mexiko mer än 120 000 studenter per år inom teknik

och tillverkningsprogram, vilket kommer att ge företag som investerar i landet en god tillgång till ung och högt utbildad arbetskraft. Hög produktivitet och konkurrenskraftiga tillverkningskostnader gör Mexiko till ett mycket intressant land att investera i idag, menar Carlos. Landets inhemska marknad är dessutom stor med 120 miljoner människor.

USA's mer protektionistiska linje har lett till att Mexiko nu börjat titta på hur de kan utvidga sina handelsrelationer till fler länder i Europa och Asien. För att ge en skjuts till detta håller EU på att förbättra och utvidga det handelsavtal som redan finns med Mexiko.

Kanada har till skillnad från Mexiko legat i toppplan länge bland de utvecklade länderna, men står i särskild fokus just nu då frihandelsavtalet med EU (CETA) träder i



Old City Hall, Toronto.



Angel of Independence Monument, Mexico City.

kraft under 2017. Anamaria Deliu från Kommerskollegium, Sveriges frihandelsmyndighet, ser mycket positivt på de nya affärsmöjligheterna för svenska företag som kommer av det nya CETA avtalet. Avtalet tar inte bara bort merparten av tullarna mellan EU och Kanada utan också de tekniska och regulativa handelshindren. Nu gäller det bara för företagen att sätta sig in i avtalet och dra nytta av det. Det har visat sig att företagen överlag är mycket dåliga på att dra nytta av de handelsavtal som EU har med omvärlden. Kommerskollegium vill nu göra en insats för att förbättra detta och tar gärna emot frågor från företagen om olika handelsavtal.

Mats Olofsson från SBD Consulting är en av de konsulter som finns på Sweden on the Go som har erfarenhet av Kanada genom sin tid som ansvarig för SAAB Aerospace i landet. En stor fördel för svenska företag som gör affärer

med Kanada är att affärsklimatet är mycket likt Sveriges. Det är visserligen en krävande miljö att göra affärer i men det är enkelt att etablera affärskontakter. Och de kanadensiska myndigheterna är mycket proffsiga och hjälpsamma med att hjälpa utländska företag in i landet. Kanadensare har generellt sett mer gemensamt med Europa än USA. Många är utbildade inom samväldet och landet har anglosaxisk lagstiftning. Svenska företag har ett gott rykte och vi blir väl mottagna. Quebec är dock lite speciellt i sammanhanget. Där är en franskspråkig agent ett måste, menar Mats.

Kanada ligger enligt Forbes på andra plats som bästa land att göra affärer med inom ramen för G20 länderna och har under det senaste året haft den starkaste tillväxten bland G7 länderna. Kanada har också den mest utbildade arbetskraften bland OECD länderna. Man har betydligt lägre företagsskatter än i USA och bra

etableringsvillkor, särskilt för sektorer som är forsknings- och innovationsintensiva. "OECD's Better Life Index" ranking visar också att Kanada är det bästa landet bland G7 länderna att leva i.

Kanske blir den nya protektionistiska USA politiken startskottet för att fler svenska företag börjar göra affärer med såväl Mexiko som Kanada. Se mer på www.swedenonthego.se för att hitta internationella konsulter som är bra på Mexiko och Kanada. □

Charlotte Kalin, Chamber Trade Sweden



HUR GÅR DET MED EXPORTSTRATEGIN?

TEXT: LOTTA GÖRLING

Som konstaterades i detta nummers ledare, så är det svårt att visa på konkreta resultat från regeringens exportstrategisatsning för exportutvecklingen och jobben. Vi bad Charlotte Kalin från Chamber Trade utveckla resonemanget.

– **Faktum är att** det har funnits ett missnöje hos det privata näringslivet med hur staten organiserar handelsfrämjandet ända sedan jag började arbeta med internationella frågor för mer än 20 år sedan, säger Charlotte. Detta gäller både under mina 11 år på Svenskt Näringsliv och 9 år i handelskamarvärlden. Flertalet aktörer inom näringslivet anser till exempel att den privata konsultverksamheten på Business Sweden borde knopas av och att staten istället borde fokusera på att renodla och vässa handels- och investeringsfrämjande tillsammans med näringslivets organisationer och med hjälp av de internationella konsulter som finns att tillgå. Med dagens globala värdekedjor har dessutom importen blivit en alltmer strategisk

del i främjandet. Vi behöver också tänka nytt vad gäller främjandet av tjänsteexporten, som för övrigt gått om varuexporten i värde.

Charlotte Kalin menar att det finns ett feltänk hos både nuvarande socialdemokrati-miljöparti regering och tidigare alliansregeringar.

– Oavsett hur strategierna utformas så kommer man inte långt om man bara samarbetar med statliga aktörer i genomförandet. Det räcker inte att staten ger staten pengar för att bedriva handels- och investeringsfrämjande om huvudmålgruppen är det privata näringslivet. Det finns gott om länder som förstått detta, däribland Kanada, Mexiko, Danmark, Schweiz och Tyskland, som istället har byggt upp det statliga handelsfrämjandet i nära samarbete med privata näringslivsaktörer såsom handelskamrar och internationella konsulter.

Business Sweden (BuS) är en huvudaktör i det svenska handels- och investeringsfrämjandet. Under 2016 fick till exempel BuS sammanlagt 308 miljoner kronor från staten för att främja svensk export, och 63 miljoner kronor för att främja investeringarna in till Sverige. BuS har också en privat konsultverksamhet som drivs vid sidan av den statliga

verksamheten där man under 2016 omsatte drygt 277 miljoner. Under 2016 utgjorde de statliga uppdragen 57 procent av BuS totala intäkter. Målet för BuS är dock att göra sig mer oberoende av de statliga uppdragen genom att öka den privata andelen av omsättningen.

– Det säger sig självt att BuS saknar incitament att samarbeta med privata näringslivsaktörer inom ramen för sin nuvarande vinstdrivande affärsmodell, då de oftast konkurrerar med andra internationella konsultbolag. Det händer också att BuS ser handelskamrar, andra non profit organisationer men också statliga organisationer som konkurrenter om resurser för främjandeinsatser, säger Charlotte Kalin.

– Statens satsning på BuS som huvudaktör inom ramen för Exportstrategin är given men problematisk, så länge man tillåter BuS att bedriva en privat konsultverksamhet vid sidan av den statliga. Motiveringen till detta är att man annars inte skulle kunna upprätthålla samma kvalitet i det statliga uppdraget och att man inte skulle kunna upprätthålla samma närvaro med kontor internationellt. Men då varken Sverige eller BuS kunnat påvisa tydliga resultat det senaste decenniet i form av ökad export och marknadsandelar som följd av det statliga främjandet borde det vara dags att ompröva argumentationen bakom denna modell.



SWEDEN ON THE GO

är grundat av Chamber Trade Sweden och 7 regionala handelskamrar i Sverige. Den digitala plattformen hjälper till att kvalitetssäkra internationella konsulter, att matcha köpare och säljare av internationella konsulttjänster, och att få fart på företagens internationella verksamhet. www.swedenonthego.se

” Vi såg ett behov på marknaden att matcha internationell expertis mot företagens behov av internationella tjänster.

Charlotte Kalin, Chamber Trade

Det är givetvis orättvist att bara fokusera på Business Sweden och de nationella insatserna. I varje region i Sverige snurrar det årligen hundratals miljoner i regionala skattepengar som blandats med EU bidrag, och som används för att främja internationaliseringen – dessa resurser kanaliseras genom regionala främjande organisationer, inkubatorer och teknikparker, Almi, EEN med fler.

– Här tror jag det finns stora möjligheter att effektivisera och utveckla, inklusive att få igång ett större samarbete med den internationella kompetensen som finns i näringslivet. Det är minst sagt knepigt att mäta resultatet av de hundratals miljoner, förmodligen mer än en miljard om man räknar ihop nationella och regionala insatser, som satsas varje år på export- och investeringsfrämjandet, oavsett om det handlar om statsminister resan till Indien

och Iran, Business Sweden's 3 steps to Export eller en inkubators born global satsning.

Sweden on the Go initiativet kom till för att mobilisera ett större engagemang hos de privata medlemsstyrda näringslivsorganisationerna i Sverige att engagera sig mer i handels- och investeringsfrämjandet. Inte minst handelskamrarna, som har tillgång till ett globalt nätverk inom handelskammarfamiljen, och som skulle kunna spela en mer proaktiv roll.

– Vi såg ett behov på marknaden att matcha internationell expertis mot företagens behov av internationella tjänster. Den svenska marknaden har varit underutvecklad inom detta område, inte minst på grund av att staten byggt sin modell kring BuS och att övriga privata aktörer fått liten uppmärksamhet. Det finns nu en växande internationell konsult-

expertis i Sverige som jobbar med lokala förgreningar och nätverk utomlands. Många utländska handelskammare och beskickningar i Sverige har dessutom tillgång till kvalificerade internationella konsulter på sina lokala marknader. Vi vill samla denna kompetens på Sweden on the Go. Den nya nätverksekonomin och digitaliseringen har skapat nya möjligheter för att göra detta. Vi ser nya möjligheter för nischade internationella tjänsteföretag och konsultnätverk att serva de företag som behöver hjälp i sin internationella satsning.

Sedan piloten lanserades digitalt 2017 har Sweden on the Go kvalitetssäkrat mer än 50 internationella konsultbolag som är redo att erbjuda internationell expertis för olika marknader, sektorer och sakområden. Detta ger framförallt de små och medelstora företagen en möjlighet att snabbt kunna få tag i internationell expertis och bli mer offensiva internationellt.

– Sweden on the Go är ett efterfrågat och efterlängtat komplement till det statliga handels- och investeringsfrämjandet som vi också hoppas att statliga aktörer både nationellt och regionalt kommer att kunna dra nytta av då de letar efter internationell expertis för sina insatser, avslutar Charlotte Kalin. ▢



ÅRETS HANDELSDAG

DROG FÖRETAG FRÅN HELA REGIONEN TILL HOFORS

Ett sjuttioital företagare från Gävleborg och Dalarna samlades på Folkets Hus i Hofors när Mellansvenska Handelskammaren bjöd in till årets Handelsdag den 26 april 2017.

Fokus för dagen var internationell handel, och mycket kretsade kring den osäkerhet som råder i världen idag, med Brexit, Trump, franska valet och de protektionistiska strömningar som på olika sätt påverkar Sveriges läge i världshandeln.

– Det är många krafter som vill stänga de dörrar vi har ägnat decennier för att öppna, inledde EU- och Handelsminister Ann Linde, dagens första föredrag. Hon berättade att 1,4 miljoner svenskar har ett jobb att gå till tack vare export, vilket gör att vi måste hitta möjligheter, riva handelshinder, knyta viktiga samarbetsavtal och våga satsa.

Även Cecilia Olsson och Anna Berg från Tullverket, Anamaria Deliu från Kommerskollegium och Magnus Runnbeck från Business Sweden tog upp utmaningarna i världshandeln.

– Det är mycket som är osäkert kring handeln med Storbritannien just nu. Det enda vi vet är att handeln blir krångligare och dyrare efter Brexit, sa Cecilia Olsson. Tullverket

” Det är många krafter som vill stänga de dörrar vi har ägnat decennier för att öppna.

Ann Linde, EU- och Handelsminister

beskrev också sin pågående resa mot en helt elektronisk tullhandel, och hur de jobbar för att underlätta för företagen.

För Björn Österlund från Psidac i Iggesund är det här viktiga frågor. Hans företag sysselsätter idag fem personer, varav en utvecklar egna produkter inom värme, ventilation och luftkonditionering på sjukhus. En utmaning för hans lilla företag är dels att hitta nya återförsäljare runt om i världen och dels att sätta upp fungerande lager och transportflöden.

Liknande utmaningar gäller för många andra företag. Det relativt nya GridZupport Sweden i Malung är ett exempel på ett företag som kommit långt i digitaliseringen och som tittar utåt i världen för att sälja sina tjänster. Där är det andra regelverk som gäller, än de som gäller för varuexport.

– Vi står på tröskeln till att börja med internationell handel och det är otroligt värdefullt för mig att lyssna på föredragen, berättade Yvonne Renström, som representerade GridZupport Sweden på Handelsdagen.

Hållbarhet var en ny punkt på agendan. Nina Ekelund från Hagainiatiivet berättade att Sverige är det land i Europa som ligger närmast att kunna uppnå målen i Parisöverenskommelsen.

– Det måste vara lönsamt att arbeta hållbart, annars händer det inget. Vårt uppdrag är att visa att hållbarhet och affärsmöjligheter hänger ihop, berättade hon.

Det kunde Erik Claesson från Ovako skriva under på. Han var konferencier under dagen och beskrev industrins värdekedja och hur beroende vi är av varje länk i denna kedja. Hållbarhet är definitivt en viktig sådan länk.

– Tack vare att vi har en fungerande värdekedja har vi 90 procent lägre klimatpåverkan på vårt stål än vad en kinesisk leverantör har. Det är en konkurrensfördel, berättade han.

Avslutade gjorde Thomas Ek, som höll en uppskattade inspirationsföreläsning om OBH Nordica, innan gästerna bjöds på avslutningsmingel i Folkets Hus matsal. □

Amsterdam, London, New York eller Dubai?

FLYG SMIDIGT MED KLM FRÅN LINKÖPING



Flygförbindelser till
hela världen. Upp till
3 dagliga avgångar.



Linköping City Airport
Din flygplats med personlig
service i toppklass!



www.linkopingcityairport.se

HAR DU INTRESSANTA EXPORTTIPS?

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

GLOBAL
UTSIKT

Vi växer i takt med våra kunders framgångar

Vår tillväxt visar hamnens roll som nav i ett starkt och växande logistikläge. Här finns den kundnära flexibiliteten och serviceviljan, och samtidigt den stora hamnens kapacitet, resurser och långsiktighet. Med nya etableringsområden och en utbyggnad av hamnen rustar vi för framtidens godsflöden, fartyg och näringslivets krav på effektiv logistik.

norrkopingshamn.se
facebook.com/norrkopingshamn

N Norrköpings
Hamn



NYA REGLER FÖR

KÄLLA: BUSINESS SWEDEN • FOTO: SHUTTERSTOCK

MOMSREPRESENTANT

Från 1 april 2017 ändras mervärdeavgiftsloven. Ett undantag om kravet av representant för utländska näringsidkare som inte har fast driftställe i Norge träder i kraft kommer påverka dagens verksamhetsstruktur. Ändringen gäller för företag från 17 EES länder och däribland Sverige.

Det har sedan 1977 ställs krav på utländska näringsidkare utan fast driftställe i

Norge att rapportera och betala moms via en representant i Norge. Denna lag har dock visat sig kunna bryta mot EES-avtalets artiklar om kvantitativa importrestriktioner samt fri rörlighet av tjänster.

I och med ändringen kan Norskregistrert utenlandsk foretak (NUF) med moderbolag registrerat utomlands välja bort representanten i Norge och rapportera in moms till

myndigheter på egen hand. Önskar verksamheten utan daglig leder eller styre i Norge ta över rapporteringen från representanten måste rollen "kontaktperson for NUF" tilldelas denna personen för att denne ska få möjlighet att lämna in momsdeklARATIONER i Altinn. Bolaget kan också behålla befintlig representant. ▣

VIKTIGASTE ÄNDRINGARNA:

- NUF från utvalda EES-stater kan välja att rapportera in moms själva.
- Ändringar behandlas av Skatt Midt-Norge.
- Skattekontoret registrerar NUF i momsregistret.
- Altinn-blankett ordnas för utländsk kontoinformation.
- Betalning kan göras från utländsk bank.

TIPS FRÅN BUSINESS SWEDEN:

Våga ta hjälp! De nya reglerna gällande införselsmoms och merarbete som ert företag ställs inför vid egen hantering av den norska momsen är omfattande och kräver goda rutiner.

Business Sweden rekommenderar att fortsätta ta hjälp av en representant

Väljer du som företag att själv rapportera in moms måste du se till att ha tillgång till alla funktioner i Altinn, inneha den administrativa kunskap som krävs samt utvärdera om rätt person är anmäld som kontaktperson i Enhetsregistret. Kontaktpersonen måste skaffa d-nummer. Kontakta din nuvarande representant och meddela hur rapporteringen kommer ske efter lagändringen 1 april 2017

NORGE

– EN VIKTIG EXPORTMARKNAD

Norge är en av Sveriges viktigaste exportmarknader, mycket tack vare den geografiska närheten men även alla likheter länderna mellan.

– Men det är viktigt att vara påläst och inte att förlita sig på likheterna, då kommer man att lyckas, säger Mimmi Goude, handelssekreterare Business Sweden.

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

– För svenska företag är oftast Norge första alternativet som exportland, mycket tack vare den geografiska närheten men även för att man känner sig trygg med språk och preferenser. Sedan är ju inte Norge en del av EU vilket innebär andra regler. Men för de allra flesta svenska företagen så är det inte något större problem, så länge man är påläst och inte tvekar att ta hjälp av den expertis som finns runt om.

Är det en annan affärskultur än Sverige?

– För att få till ett möte krävs det att normmännen verkligen tycker att det behövs, och att det är rätt person som leder mötet. Inledningen är ofta kort och diskussionerna leds snabbt in på den aktuella agendan. Under ett möte är den norska beslutsfattaren som oftast på plats vilket möjliggör snabba beslut på plats och beslutsfattandet är hierarkiskt, med ett skriftligt beslut. Eftersom normmännen tenderar att vara snabba beslutsfattare finns en syn på att den svenska affärskulturen präglas av för många diskussioner och för mycket konsensus. Normmän använder e-post för kort kommunikation, men föredrar att ta detaljer muntligt.

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

– De har gjort sin hemläxa och läst på ordentligt om hur marknaden ser ut. Ett exempel på ett företag som inte gjorde sin hemläxa var när Ica Maxi skulle lansera sin stora matbutiker i Norge, det var bara det att inga normmän ville storhandla och Ica Maxi stod med tomma butiker. Var påläst, ta hjälp av oss och all annan expertis. Även om likheterna mellan kulturen i Norge och Sverige är stora, så är det ändå skillnader.

Hur hälsar och tilltalar man varandra?

– I Norge hälsar man på varandra som i Sverige och utväxlar visitkort. Titlar används inte i tilltal.

Finns det några speciella klädkoder?

– Klädseln varierar mellan olika branscher men är generellt mer informell än i Sverige.

Vilka övriga koder bör man tänka på?

– Normmännen är som sina andra nordiska grannar i regel flexibla och därmed lätta att samarbeta med i affärssammanhang. Normmän nås säkrast på telefon vardagar mellan 08:00-15:30 (fredagar 08:00-13:00) Bli inte förvånad om en normman under ett affärsmöte svarar i telefonen om det ringer. Vanligtvis äts smörgås till lunch, gärna redan vid elva-tiden. Lunchen avklaras snabbt och ofta på kontoret.





NYA SATSNINGAR PÅ HÅLLBARA LÖSNINGAR

TEXT: LOTTA GÖRLING

Luleå ligger EIT Rawmaterials North AB som är det stora gruv- och mineralnäringsnätverkets satsning på innovation i norra Europa. EIT RawMaterials, som initierats av EIT, Europeiska institutet för innovation och teknik finansieras av Europeiska kommissionen är det största konsortium inom råvarusektorn i hela världen.

– Vår förebild är bland annat MIT, Massachusetts Institute of Technology, som länge varit världsledande på att omsätta forskning till innovationer inom näringslivet, säger Katarina Öqvist, Business Developer, EIT RawMaterials North CLC.

Målet är ett EU där råvaror är en styrka och uppgiften är att stärka konkurrenskraften, tillväxten och attraktionskraft för europeiska råvarusektorn.

– Vi kommer att bygga nätverk och stärka relationerna mellan aktörer inom näringsliv, forskning och högre utbildning. I detta ingår finansiering av start-ups och större innovationsprojekt.

MIT Raw Materials handlar till stor del om innovation och tillväxt kopplad till gruvor, gruvbrytning och naturresurser men poängterar att det finns en stor utvecklingspotential för tvärvetenskapliga projekt inom allt från arbetsmiljö till hälsa och tekniska innovationer.

– Fokus ligger på att nyttiggöra forskningsresultat i form av nya kommersialiserbara produkter och tjänster för en internationell marknad, betonar Katarina Öqvist.

Intresset är stort för forskare och innovatörer som ser möjligheterna att kunna skala upp sina projekt från nationell finansiering till EU-finansiering. En av de stora vinsterna i att medverka i ett så

kraftfullt konsortium är det gemensamma nätverket, som finns både lokalt och digitalt.

– Huvudkontor är i Berlin och vi har sex dotterbolag i Europa. Förutom i Luleå är de placerade i Esbo i Finland, Wrocław i Polen, Leuven i Belgien, Metz i Frankrike och Rom i Italien. Nätverket har 120 ledande partners inom industri, forskning och akademi från 22 länder i Europa.

Konsortiet anses vara det starkaste nätverket någonsin inom råvarusektorn, och hoppas att hitta nya lösningar, produkter och tjänster för hållbar exploatering, utvinning, process, återvinning och utveckling av ersättningsmaterial.

– Nätverket ska även attrahera unga människor genom att utveckla master- och forskarutbildningar med hjälp av partner i världsklass från akademi, forskning och industri, avslutar Katarina Öqvist.

FAKTARUTA:

EIT RawMaterials är en satsning på innovation inom gruv- och mineralsektorn och består av 120 partners från 22 länder i Europa. Partners för EIT RawMaterials North AB är Atlas Copco, Boliden Mineral, Chalmers tekniska högskola, Geological Survey of Denmark and Greenland, IVL, LKAB, Luleå tekniska universitet, Research Institute of Sweden, RUSAL, Sveriges geologiska undersökning, Trinity College Dublin, University of Limerick och Uppsala universitet.

REGIONALT EXPORTCENTRUM

SKA RIVA FÖRETAGENS TILLVÄXTHINDER

TEXT & FOTO: ANETTE HOLM

Dag är den svenska marknaden begränsad och räcker därför inte till när våra företag ska växa. Därför invigdes Regionalt exportcentrum i Örebro län i mars. Syftet med exportcentrumet är att fler regionala företag ska nå nya marknader.

– Mer jobb och mer inkomster i regionen, det är vad det handlar om för oss, säger regionrådet Irén Lejegren (S). Regionalt exportcentrum ska stödja företagens export-satsningar. Konkret kan det handla om att få presentera sin produkt på en internationell mässa eller en utbildning i internationella avtal.

Region Örebro län och Örebro kommun finansierar och har även bildat Regionalt exportcentrum. Sedan har ett antal aktörer bildat ett nätverk för att bidra med kompetens. De är Handelskammaren Mälardalen, Almi Mälardalen/Enterprise Europe Network, Exportkreditnämnden, Business Sweden och Region Örebro län och ska tillsammans hjälpa företagen att öka sin exportmognad.

Exportcentrumet invigdes av regionrådet Irén Lejegren (S) och Örebro kommuns kommunalråd Kenneth Nilsson (S) som knöt ihop de band som fick symbolisera att alla aktörerna gått ihop kring denna angelägna fråga.

Med på plats var även företagaren Vidar Reuterwall från Industridraperier AB som har skapat draperier som håller värmen kvar i verkstäder där man reparerar tåg. Mark-



Regionrådet Irén Lejegren (S) och Örebro kommuns kommunalråd Kenneth Nilsson (S) knyter ihop de band symboliserar att alla aktörerna gått ihop för att riva exporthinder.

naden i Sverige är begränsad, men han har potentiella kunder i Tyskland och Canada som är intresserade. Region Örebro läns utlandscheckar skapade förutsättningar för Vidar att kunna ta klivet ut i världen.

Förutom finansiering kan till exempel tullar och internationella avtal fungera som hinder för export.

– Handelskammaren har ett unikt nätverk globalt och en verktygslåda för exporterande företag. Vi bidrar med det in i Exportcentrum, berättar Mikael Wass, Handelskammaren Mälardalen.

Genom det regionala exportcentrat ska länets företag kunna få hjälp att ta sig över så många av dessa exporthinder som möjligt. □

GILLA!

Följ oss på Facebook! Här hittar du information om vad som händer på redaktionen inför utgivningar och evenemang.

www.facebook.se/cameranatura

www.cameranatura.se

CAMERA
NATURA



HAR DU INTRESSANTA EXPORTTIPS?

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

GLOBAL
UTSIKT

E-HANDEL I TYSKLAND: FORTFARANDE SKILLNADER JÄMFÖRT MED SVERIGE

TEXT: TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN

Tyskland och Sverige skiljer sig betydligt när det gäller betalnings- och leveranssätt. Medan det i Sverige är ganska vanligt att betala med sin smartphone och kontanterna försvinner mer och mer föredrar tyskarna just det senare där cash is king – även online.

Man kan se en ny trend i Tysklands e-handel: tyska internetanvändare surfar mer och mer med mobila enheter istället för att använda datorn. Fortfarande är det 64 procent som använder sin laptop medan 27 procent e-handlar med hjälp av surfplatta och 39 procent med en smartphone. I detta sammanhang blir också appar allt viktigare. Mer än hälften av smartphone- och surfplattanvändare använder appar när de handlar online. En app som är attraktiv och väl fungerande är därför avgörande för att dra till sig kunder. Att erbjuda sina produkter via nätbutiken Amazon är också

att rekommendera. De är Tysklands största e-handelsbutik och omsatte 10,9 miljarder euro, motsvarande 103,8 miljarder svenska kronor, under 2015.

Tyskarna föredrar kontant

I Tyskland finns en stark vilja att betala kontant och sedan en tid tillbaka finns en ny trend, att handla på nätet men betala kontant för dina varor i till exempel kassan på närmaste stormarknad. Den här trenden skapades av det tyska företaget barbezahlen.de, som översatt betyder kontantbetala.de. Idag finns det mer än 100 nätbutiker som erbjuder det nya betalningssystemet och mer än 10 000 ställen där du kan göra din betalning. Det är främst inom kategorierna möbler, kläder, livsmedel, elektronik, husdjursprodukter och resor som det här betalningssättet används.

I Tyskland har, trots förkärleken för kontanter och fakturor, olika innovativa lösningar som digitala plånböcker så kallade "Mobile wallets" lett till att antal betalningar med smarta mobiler ökat. Många av de tyska e-handelskunderna är dock

fortfarande tveksamma inför digitala betalningssätt framför allt på grund av säkerhetsaspekten och oro för att släppa in nätet i sin privatsfär. Enligt en undersökning gjord av TNS Emnid anger två tredjedelar av de tillfrågade personerna att de har en omfattande misstro mot nätsäkerheten och mer än varannan tysk vill skydda sina personuppgifter på nätet på grund av oron för att få sin identitet kapad. För tyskarna är det därmed fortfarande viktigt att skydda privatsfären online, vilket påverkar inställningen till nätbetalningar negativt.

Medan kortbetalning ligger på första plats för e-handel i Sverige är det i Tyskland autogiro som dräktigt 30 procent som är mest populärt i statistik från 2015 och 2016. På andra plats ligger digitala betalningssätt som PayPal eller Giropay (26,4 procent). Giropay innebär att du gör betalningen via din egen internetbank och kräver ingen ytterligare registrering på sajten du handlar på. På tredje plats ligger fakturabetalning och kortbetalning kommer först på fjärde plats med 15,7 procent.





Vanligt med leverans till ytterdörren

Utöver betalningsvanorna finns det även skillnader mellan Sverige och Tyskland när det gäller leveranssätt och leveransvillkor. I Tyskland är det till exempel fortfarande vanligt att paket levereras och ställs utanför ytterdörren om mottagaren inte är hemma. För att få lämna paketet utanför dörren krävs att mottagaren vid sin beställning godkänner det. Om det inte finns något godkännande är det distributören som blir ansvarig om ett paket skulle försvinna. Man kan också ge sitt godkännande på att leveransen får lämnas hos grannen om man inte själv är hemma. I Sverige är det istället brukligt att få en avis om att hämta ut sitt paket hos närmaste ombud. Detta är i Tyskland ganska sällsynt.

En annan möjlighet i Tyskland är få sitt paket levererat till en så kallad Packstation som är ett obemannat paketutlämningsställe, som oftast är öppet dygnet runt. För att få sin leverans på det här sättet måste du först registrera dig som kund på paket.de. När du sen beställer saker online uppger du ditt kundnummer och får en kod som du sedan använder för att komma in och hämta din försändelse på paketutlämningsstället. □

TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN



STARK TILLVÄXT FÖR TYSK-SVENSKA HANDELN UNDER 2016 – TYSKLAND ÅTER I TOPP

Den tysk-svenska handeln ökade kraftigt under 2016: den svenska importen från Tyskland var 9 procent högre än året innan och den svenska exporten till Tyskland visade en tillväxt på 5 procent. Detta visar de nyligen publicerade siffrorna från Statistiska centralbyrån.

De svenska exportvaror till Tyskland som ökade mest var framförallt fisk och fiskeriprodukter (+30,3 procent), livsmedel (+15,9 procent), kläder (+35,1 procent), stenkolsprodukter och raffinerade petroleumprodukter (+69,6 procent) samt motorfordon, släpfordon och påhängsvagnar (+20,2 procent). Dessutom visade metallvaror (utom maskiner och apparater) en tillväxt på 27,6 procent efter en nedgång under 2015.

Exporten av farmaceutiska basprodukter och läkemedel ökade bara lite (+0,6 procent) efter en kraftig tillväxt under 2015. Kategorierna papper och pappersvaror (+0,3 procent), elapparatur (+2,5 procent) och kemikalier samt kemiska produkter (+2,6 procent) uppvisade en något mindre tillväxt under 2016.

På negativlistan finns bland annat den omsättningsmässigt betydande kategorin metaller (-3 procent) som ökade kraftigt året innan. Exporten av svenska metallmalmer (-7,2 procent), trä och varor av trä (-3,7 procent), gummi- och plastvaror (-0,5 procent) samt möbler (-2,7 procent) minskade också under 2016.

Tyska kläder populära i Sverige

Efterfrågan på tyska produkter ökade under 2016 framförallt i kategorierna kläder (+94,2 procent), läder och lädervaror (+79,3 procent), stenkolsprodukter och raffinerade petroleumprodukter (+56,3 procent) och datorer, elektronikvaror och optik (+22,4 procent). Den omsättningsmässigt viktigaste kategorin motorfordon, släpfordon och påhängsvagnar uppvisade dessutom en tillväxt på 14,8 procent. Importen av kemikalier och kemiska produkter (+1,7 procent), metaller (+5,2 procent) och elapparater (+1,4 procent) ökade bara lite.

Importen av farmaceutiska basprodukter och läkemedel som uppvisade en kraftig tillväxt under 2015 ökade också under fjolåret med 9,2 procent. Kategorin "andra transportmedel" som rasade ihop under 2015 uppvisade 2016 en tillväxt på 62,8.

Minskade gjorde däremot införslin av tyska möbler (-7,9 procent) som ökade året innan. Dessutom gick också importen av livsmedel ned (-0,8 procent), tillsammans med papper och pappersvaror (-2,2 procent) samt andra tillverkade varor (-4 procent).

Handelspartner nummer ett

Med en handelsvolym på 126 miljarder kronor har Tyskland därmed avlöst Norge som Sveriges viktigaste exportland. Vad gäller importen ligger Tyskland sedan länge på plats ett med stort avstånd till nummer två. Totalvärdet uppgår till 227 miljarder kronor förra året.

Därmed är Tyskland fortfarande Sveriges viktigaste handelspartner. Sett från det tyska perspektivet ligger Sverige 2016 precis som förra året på trettonde plats vad gäller exporten. Vad gäller importen hamnar Sverige på sextonde plats som är en förbättring jämfört med 2015.



PÅ GÅNG HOS KAMRARNA

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

Silicon Valley Exploration week

5-9 juni

För frågor eller bokning, kontakta Svenska Handelskammaren i San Francisco/Silicon Valley via:
partnership@sacc-sf.org

Vad den nya smarta teknologin innebär för ditt företag
Västerås, 5 september 2017

Utsikt 2017

15-16 oktober 2017, Stockholm

Framtidsutsikt är grunden för alla möten, föreläsningar och workshops under UTSIKT 2017. Programmet utformas kring tre olika teman – Globalisering, Urbanisering och Digitalisering – och de frågor som är viktigast just nu: affärsutveckling, kompetensförsörjning, hållbarhet och ledarskap.

Mer info hittar ni på hemsidan: utsikt.nu

MELLANSVENSKA HANDELSKAMMAREN

Young Professionals

Gävle

9 juni

Workshop i Hållbarhetsrapportering

Gävle

13 juni

Young Professionals

Dalarna

30 juni

Start av Affärsutvecklingsprogrammet High Potentials 2

31 augusti

Fortsättning av Exportnätverk

5 september

Young Professionals

Gävle

8 september

Start av ledarskapsutbildningen High Potential

14 september

Uppstart av Handelskammarens VD-nätverk

21 september

Affärsengelska

Falun

26 september

ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

Exportfrukost

Visby

2 juni

Gränslös Frukost

Linköping

5 september

Gränslös Frukost

Eskilstuna

12 september

Skeppningsnätverk

Sörmland

13 september

Gränslös Frukost

Norrköping

19 september

VÄSTERBOTTENS HANDELSKAMMARE

Handelskammarens Exportsäljarträff – Går det att arbeta internationellt från Umeå med framgång?

Café Station, Umeå

8 juni, kl 11.00–13.00

Hösten

Checkpoint Young startar i norra delen av länet.

Anmäl ditt intresse nu!

NORRBOTTENS HANDELSKAMMARE

Market Update Kanada

Luleå

8 juni

Hur tjänar företaget mer pengar på de internationella affärerna?

Luleå

9 juni



**ANNONSERA I HANDELSKAMMARENS
EXPORTMAGASIN!**

Kontakta Conny Jonsson på 021-448 01 00 eller conny.jonsson@texttanken.se

GLOBAL
UTSIKT

Bara bisarrt? Nej, bra bizniz!



Exporten för små och medelstora företag till Asien har ökat med 65 procent sedan 2005. Vill du också växa utomlands?

Exportkreditnämnden försäkrar dig mot uteblivna betalningar och ger dig bättre möjligheter till finansiering. Och ingen affär är för liten; vi hjälper stora och små företag på de flesta av världens marknader.

Läs mer om vad vi kan göra för dig på ekn.se

DIN SÄKERHET I
EXPORTAFFÄRER **ekn**