

# GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 3 2011

## MARKNADER I FOKUS:

FRANKRIKE  
HOLLAND  
CIVETS  
CHILE



VALUTAN I VÄRLDEN

UT I VÄRLDEN

FÄRGGLADA STRUMPOR PÅ EXPORT

SVENSKT FÖRETAG VENTILERAR

# RYSSLAND

# Din rådgivare för tillväxt och utveckling

Hur säkerställer du att satsningarna mot företagets mål och visioner kommer att ge önskad effekt? Att varje investerad krona ger avkastning? Som Sveriges ledande rådgivare inom revision, redovisning, skatt och affärsutveckling har vi erfarenheten och verktygen som krävs för att skapa bästa möjliga tillväxt för dig och ditt företag.

Tillsammans tar vi dig närmare dina mål och visioner.

**pwc**

© 2011 PricewaterhouseCoopers i Sverige AB. Att mångfaldiga innehållet helt eller delvis är förbjudet enligt lagen (1960:729) om upphovsrätt till litterära och konstnärliga verk. Förbudet gäller varje form av mångfaldigande genom tryckning, kopiering etc.



**Tullverket**

## Ska du transportera avfall över Sveriges gränser?

**För att skydda människa och miljö** finns en mängd olika regler för transporter och omhändertagande av avfall inom och utanför Sveriges gränser. Som exportör är det ditt ansvar att ta reda på vad som gäller i ditt specifika fall.

**Skulle du skicka avfall** som kräver godkännande utan att ha fått ett sådant, är det en illegal transport. Det kan ge böter eller fängelse. Det är exportförbud på allt farligt avfall som skickas till länder utanför EU och OECD.

**Det är Naturvårdsverket** som godkänner eller nekar till transporter över gränserna. På naturvardsverket.se kan du ta reda på om avfallet får exporteras och vilka regler som är aktuella.

**Tullverket har befogenheter** att kontrollera sändningar av avfall som exporteras eller importeras. Om det finns misstanke om brott kan vi hålla kvar avfallstransporten. Läs mer på tullverket.se – sök på **avfall**.

Tullverket är en statlig myndighet som kontrollerar flödet av varor in och ut ur Sverige, bidrar till ett säkert samhälle och konkurrensneutral handel. Vi förenklar den legala handeln och förhindrar den illegala genom att erbjuda smidiga tullrutiner för utrikeshandeln, en enkel gräns passage för resande och ett effektivt gränsskydd. Vårt uppdrag kommer från Sveriges riksdag och regering. Tullverket grundades 1636 och har i dag cirka 2 200 anställda. Generalsdirektör är Therese Mattsson.





6

# #3

## INNEHÅLL



16



20



24

### 4 Ledare

Hitta din egen sanning av Ryssland

### 6 Ryssland

- Stora möjligheter i världens största land
- Systemair om företagsförvärvet i Ryssland

### 12 Exportchefsindex

Orosmoln över exportföretagen

### 14 Krönika

Nya tider, nya marknader

### 16 Frankrike

- Världens femte största ekonomi
- Erövrar Frankrike med fakturahantering

### 19 CIVETS

De nya tillväxtmarknaderna

### 20 Valutan i världen

Svenska kronan står stark

### 22 Holland

- En utpräglad handelsekonomi
- Svenska tandläkarstolar från Vilhelmina

### 24 Ut i världen

Färgglada strumpor på export

### 26 Chile

Många möjligheter i Chile

Ansvarig utgivare: Jonas Sjöbom Östsvenska Handelskammaren

Redaktionsråd: Didi Swege Harrison, redaktionskoordinator (Texttanken, didi@texttanken.se), Johanna Palmér (Östsvenska, www.east.cci.se), Camilla Olsson, Ulf Ljungdahl (Värmland, www.handelskammarenvarmland.se), Petronella Modin (Norrbottnen, www.norrbottnenshandelskammare.se), Catarina Hallenberg (Mellansvenska, www.mellansvenskahandelskammaren.se), Emma Arvidsson (Västerbotten, www.ac.cci.se), Jesper Granath (Mälardalen, www.handelskammarenmalardalen.se), Berit Sjödin (Mittsverige, www.midchamber.se), Conny Jonsson (Texttanken)

Art Director: Patric Carlsson (Texttanken) Annonser: Tel 021-448 01 00 · info@texttanken.se Tryck: Edita

Upplaga: 4 600 ex Produktion: Jonsson & Stenvall Produktionsförlag AB/Texttanken

[www.globalutsikt.se](http://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.

# Hitta din egen sanning av Ryssland



**"GE DIG TUSAN PÅ  
ATT TVÄTTA BORT  
NIDBILDERNA OCH  
JOBBA BORT DIN  
RÄDSLA FÖR DET  
OKÄNDA"**

**N**är jag sätter mig för att skriva detta möts jag av nyheten att en JAK-42D kraschat utanför Jaroslavl i Ryssland. Flygolyckan kommer få stor uppmärksamhet här hemma eftersom den sympatiska hockeymålvakten Stefan Liv är en av de som förolyckats. Och just detta nummer ska handla om möjligheterna i just Ryssland.

**Jag funderar lite** över min egen ryggmärgsreflex när jag nås av nyheten. För hur vi reagerar när något händer i Ryssland säger något om vår syn på landet. Hur vi ser på Ryssland säger något om vår historia och det säger något om den nästan ingrodda rädsla vi har för detta, vårt mest mäktiga grannland.

**Norrbottens Handelskammare**, som jag företräder, har jobbat länge med Barentsfrågor och i och med det med nordvästra Ryssland. De första gångerna jag kuskade upp till Murmansk passerade jag finsk-ryska gränsen i Salla med en speciell känsla i magen.

En känsla av att jag klivit in i ett land där mängden byråkrati bara övertrumfas av mängden korruption. Att jag kastat mig i ryska björnens gap där koldoft, radioaktivt avfall, vodka och prostitution möts i en salig blandning. En känsla av fara och med det även rädsla. Samma känsla som griper tag i mig och förstärks när jag nu ser bilderna på flygplansrester i Volga.

Sanningen om Ryssland som land har med tiden visat sig vara en helt annan för mig.

**Ryssland präglas självklart** av utmaningar och svårigheter. Men det är ett modernt land med gott om sympatiska människor, fantastisk natur och många goda affärsmöjligheter för rätt typ av företag.

Men funderar du på affärer med Ryssland, så börja med att förstå dig på kulturen. Möt människorna med nyfikenhet och öppenhet. Ge dig tusan på att tvätta bort nidbilderna och jobba bort din rädsla för det okända.

Bara så kan vi överkomma vår ryssfrossa, och bara så kan vi utveckla goda, långsiktiga affärer i detta land. Ett land med enorm potential och enorma rikedomar.

*Andreas Lind  
vd Norrbottens Handelskammare*

STOCKHOLM VÄSTERÅS  
FLYGPLATS

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

The Friendly Airport



Destinationer:

Alicante

London

Malaga

Turkiet

021-805600



**Direkt från Västerås**  
**Turkiet Spanien**  
Charter Detur 23/9 - 21/10 2011  
Reguljärt med Ryanair



**KONTAKTA  
OSS!**

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



## Fick du med dig allt du köpte?



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

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

### Nu med garanterad leveranstid!

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

accure

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

# RYSSLAND



**Största exportländer:** Holland, Italien, Kina 2009  
**Största importländer:** Kina, Tyskland, Ukraina 2009  
**Ryssland export till Sverige:** 50,8 miljarder SEK 2010  
**Sveriges export till Ryssland:** 20,8 miljarder SEK 2010

**Huvudstad:** Moskva • **Officiellt språk:** Ryska • **Valuta:** Rubel (RUB)  
**Folkmängd:** 138,7 miljoner 2011 (9:e plats i världen) • **Tidsskillnad:** +1 till +11  
**Landskod:** RUS • **Landsnummer:** 7



## Världens största land SPÄNNER ÖVER ELVA TIDZONER

**På resande fot kan man imponeras av avstånden i vårt land, främst i norr. Sverige är stort. Men Ryssland är större. Det går att "plocka in" 38 Sverige på Rysslands yta. Eller ett och ett halvt Europa ... Den ryska federationen utropades som en självständig stat den 24 augusti 1991 och har 142 miljoner invånare. Självklart finner svenskt näringsliv ett stort exportintresse för detta gigantiska land.**

TEXT: FREDRIK NYBY • FOTO: SHUTTERSTOCK

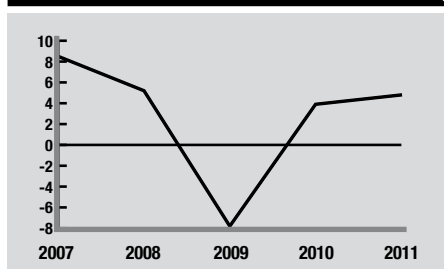
**Ryssland har genomlevt** en turbulent tid efter Sovjetunionens sammanbrott 1991. Omfattande reformer har satts och spe-

kulationerna om landets framtid är fortsatt intensiva både innanför och utanför Kremls murar. Ett aktivt svensk-ryskt samarbete pågår inom en rad olika samhällssektorer och kontakterna med Ryssland är såväl politiskt som ekonomiskt betydelsefulla. Handelsför-

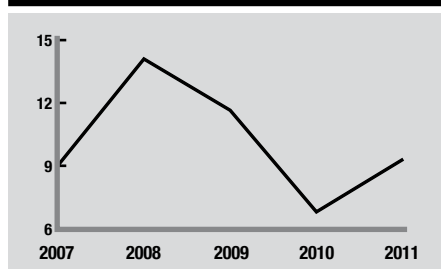
bindelserna mellan länderna ökar stadigt.

Den 30 mars i år träffade Sveriges handelsminister Ewa Björling Rysslands vice premiärminister Sergej Ivanov för att diskutera det fortsatta samarbetet mellan länderna. Det var främst energifrågor som diskuterades,

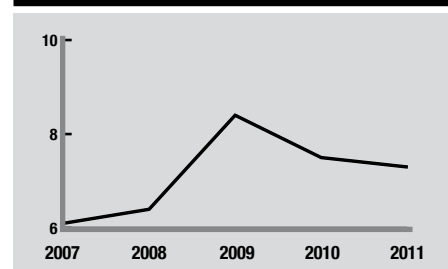
**BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)**



**INFLATION inkl prognos (%)**



**ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)**



KÄLLA: INTERNATIONAL MONETARY FUND,  
WORLD ECONOMIC OUTLOOK DATABASE



## **"SVERIGE ÄR HISTORISKT SETT, OCH ENLIGT TRADITION, EN AV RYSSLANDS FRÄMSTA PARTNER NÄR DET GÄLLER SÄVÄL HANDEL SOM INVESTERINGAR"**

**SERGEJ IVANOV, RYSSLANDS VICE PREMIÄRMINISTER**

med förnybar energi i fokus. Mötet låg inom ramen för ett handelsekonomiskt samarbetsforum på ministernivå.

"Sverige är historiskt sett, och enligt tradition, en av Rysslands främsta partner när det gäller såväl handel som investeringar. Idag mottar vi inte bara expertis utan även ny teknologi som nanoteknik och biomedicin", sade Sergej Ivanov.

Idag är det runt 400 svenska företag som gör affärer i Ryssland. "Ryssland är en växande marknad där svenska företag kan spela en viktig roll för att möta landets behov inom många olika områden, såsom energiefektivisering, IT- och telekommunikation samt infrastruktur. Eftersom svenska företag ligger i framkant är potentialen verkligen enorm", sade Ewa Björling. Enligt henne har Sverige även en förhoppning om att Ryssland ska bli medlem i World Trade Organisation senare i år.

### **Ökad handel**

Handeln mellan Sverige och Ryssland minskade år 2009 i finanskrisens spår men är nu på väg uppåt igen. 2010 var exporten till Ryssland 20,8 miljarder SEK. Importen var 50,8 miljarder. Medan exporten från Sverige till Ryssland mest består av hel- och halvfabrikat såsom maskiner för industri, kemiska produkter och pappers- och stålprodukter, importerar Sverige i huvudsak råvaror, främst olja, från Ryssland. De svenska investeringarna i landet ökar också, Sverige tillhör de 10-12 största direkt- och portföljinvesteringarna. IKEA är störst men företag som Electrolux, Sandvik, Volvo, Scania och Oriflame har också satsat stort i produktion. Därmed kan myten om de "rädda" svenskarna som inte vågar satsa i Ryssland avfärdas som just en myt. Vi är inte mer försiktiga än andra utlänningar när det gäller Ryssland.

### **Enorma naturtillgångar**

Ryssland har enorma naturtillgångar, en bred industriell bas och en relativt välutbildad befolkning. Tillverkningsindustrin och tjänstesektorn växer, men beroendet av råvaruproduktion är fortfarande stort. Olja och naturgas svarar för en betydande del av bruttonationalprodukten (BNP), vilket gör den ryska ekonomin mycket känslig för prissvängningar på världsmarknaden.

Rysslands BNP-siffror för helåret 2010 visar en tillväxt på 4,0 procent. Tillväxten drivs emellertid av stigande oljepriser i den fortfa-

rande råvarudominerade ekonomin. En mer långsiktig utveckling förutsätter verkliga ekonomiska reformer men på sådana finns det få tecken. BNP expanderade 1,10 procent under första kvartalet 2011 jämfört med föregående kvartal. Historiskt från 2003 till 2011 var Rysslands genomsnittliga kvartalsvisa BNP-tillväxt 1,22 procent. Utbetalningar från bränsle- och energisektorn i form av tullar och skatter svarade för nästan hälften av den federala budgetens intäkter. Men under det senaste decenniet har fattigdomen och arbetslösheten minskat stadigt och medelklassen har fortsatt att expandera.

### **Osäkert investeringsklimat**

Omvärlden noterar tendenser till ökande rysk protektionism. De för rysk ekonomi så viktiga utländska direktinvesteringarna



# RYSSLAND

## FÖR EN LYCKAD RYSSLANDETABLERING

- Flexibilitet
- Lokal närvaro
- Följ och utveckla kunderna
- Var beredd på att ändra åsikt
- Börja i liten skala, lär innan expansion
- Ha med Rysslandsexperten i ledningen
- Långsiktighet ger styrka och erfarenhet
- Respektera och integrera den ryska kulturen
- Ge den lokala ledningen stort manöverutrymme

KÄLLOR: SVERIGES AMBASSAD MOSKVA, EPOCH TIMES SYERICE, REGERINGSKANSLIET, C-UPPSATS "ETABLERINGSFÖRUTSÄTTNINGAR I EN ÖVERCÄNKEKONOMI" - ANASTASSIA KARLSSON & JULIA WIKTORSSON, SÖDERTÖRNS HÖGSKOLA VT-09



minskade under 2010. Den inhemska industriproduktionen steg däremot med 8,2 procent jämfört med 2009. Även detaljhandeln och reallönerna visade stigande siffror 2010. Staten införde under krisåren höjda importtullar på en rad varor som konkurrerade med inhemsk produktion. Efter krisen har liknande åtgärder fortsatt, som exportförbud på spannmål, för att dämpa stegrande priser.

Men det finns även tecken på att Ryssland börjar öppna sina strategiska objekt för utländska företag. Redan i våras utlyste Moskvas tunnelbana en anbudstävling för

bygger motorvägen Moskva-S:t Petersburg.

Den omfattande globaliseringen har bland annat medfört att flera marknader har öppnats upp och internationell handel har ökat kraftigt. Företags internationalisering ses dock som en tidskrävande och komplicerad process. När företag ger sig in på en ny marknad där förutsättningarna är annorlunda än på hemmamarknaden, kan företag stöta på olika problem och hinder. Vad beträffar etableringsprocessen i Ryssland så beskrivs oftast den ständigt föränderliga lagstiftningen, byråkratiska och juridiska enheter, personliga relationer samt den annorlunda organisationskulturen som de största hindren.

Företag som hanterar dessa förutsättningar genom tidigare erfarenhet och engagemang i den ryska marknaden har störst chans att

lyckas. Lokal närvaro, talamod, beslutsamhet, finansiell styrka och anpassningsförmåga till förändringar i det legala systemet anses av många som de främsta framgångsfaktorerna. □

## "DET FINNS ÄVEN TECKEN PÅ ATT RYSSLAND BÖRJAR ÖPPNA SINA STRATEGISKA OBJEKT FÖR UTLÄNDSKA FÖRETAG"

byggnation av nya linje och stationer. Då presenterade företag som Hyundai och Siemens sina förslag inom utbyggnad av tunnelbanan i Rysslands huvudstad. Nu har de även fått sällskap av franska Vinci, som

## Marknad

- har gynnats av den starka efterfrågan på råvaror runt om i världen, höga råvarupriser, låga globala räntor, billig energi och överskott på arbetskraft.
- i takt med att den inhemska efterfrågan växer och befolkningens levnadsstandard förbättras, stiger företagsintresset för Ryssland.
- incitamenten att förlägga produktion i ett land som fortfarande har låga arbetskraftskostnader är stora. I ett växande Ryssland stiger dock lönerna snabbt.
- infrastrukturen har inte så hög standard som i övriga Europa. I storstäderna är den någorlunda bra, men i småstäder och på landsbygd undermålig.

## Ekonomi

- har haft sina upp- och nergångar. De olika kriserna har tagit hårt på ekonomin men det tenderar bli mer stabilt och levnadsstandarden ökar succesivt.
- det är framförallt i storstäderna som den här ekonomiska utvecklingen har skett. I småstäder råder stor arbetslöshet och vissa regioner har ingen tillväxt alls.
- Moskva och Sankt Petersburg är storstäderna med störst tillväxt. Många unga väljer att flytta från landsbygden som därigenom får en allt högre snittålder inklusive låg produktivitet.
- landet är oerhört beroende av råvaruexporten. Rysslands naturtillgångar utgör en stor del av ekonomin och svängningar i råvarupriserna medför instabilitet.

## Etablering

- att etablera sig i Ryssland har under lång tid förknippats med stora risker. Beror mest på att den politiska och juridiska situationen uppfattas som instabil och obegriplig.
- det krävs olika dokument för att starta och driva företag i Ryssland. Alla handlingar måste översättas till ryska och stämplas av myndigheterna.
- ett brett nätverk och personliga kontakter är avgörande för framgångsrik verksamhet i Ryssland. Företag upplever att det är svårt att hitta bra och pålitliga samarbetspartners.
- ryska affärsmän tenderar att tänka kortsiktigt. Beslut som fattas baseras ofta på personliga relationer och vinstmedel återinvesteras sällan i de lokala bolagen.
- alla avtal och kontrakt ska vara skriftliga i Ryssland. Man ska vara beredd på långa förhandlingar och utvärderingar innan kontraktet blir påskrivet.
- det är ofta svårt för företag att hinna med alla legala förändringar. Visum och arbetstillstånd är svåra att få. Dessutom präglas ryska myndigheter av stor korruption.

## Organisationskultur

- stora kulturella skillnader förekommer. Den ryska organisationen är uppbyggd på ett hierarkiskt sätt. Chefens roll är att ge instruktioner och order.
- ryska språket är viktigt i Ryssland, det utgör en stor skillnad vid affärsmöten. Många affärsmän har dåliga kunskaper i engelska, den yngre generationen är bättre.
- när man startar ett företag i Ryssland rekommenderas man att starta i en liten skala, lära sig om den ryska marknaden och sedan expandera allteftersom företaget utvecklas.





FOTO: SHUTTERSTOCK

# Populärt turistmål

**O**mkring 22 miljoner utlänningar besöker Ryssland årligen. Två tredjedelar av besökarna kommer från andra forna sovjetstater. Populäraste turistmålen är Moskva och S:t Petersburg samt badorter vid Svarta havet. Transsibiriska järnvägen lockar också många besökare.

## Vodka, Borsjtj och kaviar

**Ryssarna är bäst** i världen på att dricka vodka. I absoluta tal dricker de dryga 9 liter alkohol per år. Andra specialiteter är den ryska kålsoppa Schi/Sjtji och rödbetssoppa Borsjtj som äts med antingen rågbröd/bröd eller piroger. Rysk kaviar är en världsberömd delikatess. Fiskrommen kommer från olika störfiskar och den mest exklusiva sorten heter beluga med ett värde i butiken på cirka 120 000 kr/kg.



## Jakt och fiske

**Några av världens bästa** och minst exploaterade platser för jakt och fiske finns i Ryssland. Öringsfisket på Kolahalvön och hjort- och björnjakt i Sibirien håller världsklass. Antalet svenska resebyråer som anordnar resor till den enorma ryska vildmarken ökar succesivt.

## Jordbruk

**Jordbruket är en** efterbliven sektor i den ryska ekonomin och uppvisar dålig avkastning. Tvångskollektiviseringen på 1930-talet skapade ineffektiva storjordbruk som bara långsamt har börjat delas upp i mindre, familjeägda enheter. Först sommaren 2002 antogs en lag som gjorde det möjligt för ryska medborgare att köpa och sälja jordbruksmark.

### Stora ryska städer

**Moskva:** 10,5 milj invånare  
**Sankt Petersburg:** 4,6 milj (fd Leningrad)  
**Nizjnij Novgorod:** 1,3 milj (fd Gorkij)  
**Novosibirsk:** 1,4 milj

### Befolkning

|                      |                        |
|----------------------|------------------------|
| <b>ryssar 81,5 %</b> | <b>tjuvasjer 1,2 %</b> |
| <b>tatarer 3,8 %</b> | <b>basjkirer 1 %</b>   |
| <b>ukrainare 3 %</b> | <b>vitryssar 1 %</b>   |
|                      | <b>övriga 8,5 %</b>    |

## Visste du att ...

**... transsibiriska järnvägen** som går genom Ryssland är världens längsta järnvägslinje. Huvudlinjen går från Moskva till Vladivostok – en sträcka på 9 289 km som tar 7 dagar att resa.

**... omkring 60 miljoner** ryssar använder internet (Internetworldstats, juni 2010). Webben är mindre hårt styrd än traditionella medier och de mest populära online-källorna är portaler, plattformar, blogging och sociala nätverk.

**... Ryssland och Sovjetunionen** ibland kallats Ryska björnen. I allmänt tal så sover björnen i tider då ryssarna hållit sig lugna i världspolitiken (plus att alla inte riktigt litat på dem).

**... Matrosjka,** ofta kallad babusjka eller rysk docka utanför Ryssland, är en delbar rysk trädocka fylld med allt mindre delbara dockor inuti. Den första dockan skapades 1890 av konstnären Sergej Maljutin och år 1900 presenterades dockan på Världsutställningen i Paris, där den fick sitt internationella genombrott.

**... om du ska dricka vodka** på ryskt vis så är det inte så mycket finlir som gäller. Häll upp vodka i ett glas, skåla och drick ur. Mer än så är det inte. Och så skölj efter med öl - det finns ett uttryck i Ryssland som lyder: "vodka utan öl är lika med bortkastade pengar".

**"SYSTEMAIR HAR SÅLT PÅ RYSSLAND I TJUGO ÅR OCH SAKTA MEN SÄKERT HAR VI LÄRT OSS SYSTEMET OCH MARKNADSFÖRHÅLLANDENA"**

## 3 EXPORTTIPS RYSSLAND

Långsiktighet/Uthållighet  
Lokal närvaro (folk på plats)  
Finansiell styrka först – etablering sen

## VENTILATIONSFÖRETAG GÖR

# Företagsförvärv i Ryssland

TEXT: FREDRIK NYBY • FOTO: FREDRIK NYBY OCH SYSTEMAIR

**Systemair är en offensiv ventilationskoncern med huvudkontor i Skinnskatteberg. Satsningarna görs på bred front genom investeringar i produktionsanläggningar och strategiska bolagsförvärv. I juni gick Systemairs hittills största företagsköp i lås. Det ryska bolaget Ventrade som omsätter cirka 300 MSEK går nu under Systemair-flagg.**

**R**yssland utvecklas stadigt sedan marknadskrafterna fick nya förutsättningar efter Perestrojkan. Om världens affärstempel på landet är dock ej alltför sällan "ostadigt och invecklat". Systemair har relativt lång erfarenhet av ryssaffärer. I tjugio år har ryska återförsäljare köpt ventilationsutrustning från bolaget. Från Skinnskatteberg går i dag 8-10 långtradare per vecka till det stora landet i öster.

Väl i linje med visionen att vara ett ledande ventilationsföretag inter-

nationellt – det mest pålitliga på varje lokal marknad – så ökar nu Systemair sin närvaro på den ryska marknaden. Detta genom sommarens förvärv av företaget Ventrade till en köpeskilling av cirka 100 MSEK. Ventrade har varit verksamma sedan 1998 och driver försäljningskontor och lager i 12 ryska städer.

**Systemairs vd och koncernchef** Gerald Engström berättar om komplexiteten att göra affärer med ryssar. Men även om möjligheterna i detta världens största land med stora behov av modernisering och nyproduktion.

– Vi har gjort affärer med Ventrade länge och fört en dialog om ett övertagande under fem års tid. Det har varit en lång och omständlig affärsprocess som "kostat" oss ett tiotal förhandlingsfall, ofta flera dagar, att komma igenom. Men den 23 juni var äntligen allt klart och vi är nöjda hittills. Ventrade är vårt största förvärv hittills och vi tror på fortsatt stabil tillväxt med hjälp av deras lokala kompetens och spännande produktportfölj.

**Gerald berättar att** de flesta förutfattade meningar om det krångliga och byråkratiska Ryssland stämmer. Det är svårare att göra affärer i Ryssland än i Europa. Man litar inte på varandra. Avsaknaden av förtroende gör att allt måste säkras högt och lågt. Systemairs avtalspaket med Ventrade är det överlägset största hittills – flera hundra sidor – på två språk.

– Systemair har sålt på Ryssland i tjugio år och sakta men säkert har vi lärt oss systemet och marknadsförhållandena. Vi har en längre tid tryckt en 400-sidig produktkatalog på ryska och vårt representationskontor i Moskva har funnits i tio år. Medvetna åtgärder för att förankra varumärket som en seriös och pålitlig aktör. Ingenting kommer av sig självt. Det är uthållighet, lokal närvaro och





#### FÖRVÄRVADE BOLAGET VENTRADE

- Säljer produkter för ventilation och komfortkyla
- Huvudkontor och centrallager i Moskva
- Försäljningskontor och lager i 12 städer
- Cirka 200 anställda
- Omsättning 2010: 290 MSEK



*Fredrik Andersson (till höger) är regionansvarig för Systemairs affärsverksamhet i Ryssland. Han bor i Moskva sedan sju år tillbaka och talar flytande ryska. Att kunna språket och att fysiskt vara på plats ser han som en förutsättning för lyckade affärer på den ryska marknaden.*

strategiska satsningar som bäddar för framgång i Ryssland. Det var först nu i år som vi ansåg tiden mogen för att utöka vårt engagemang ytterligare genom ett lokalt ägande.

Utöver de instabila spelreglerna beträffande ständigt skiftande legala krav och byråkratisk pappersexercis nämner Gerald ytterligare faktum som gör affärer komplicerade.

– Det råder en stor ovilja att betala skatt i Ryssland. Företagarnas allmänna oro och förtroendekris mot statsmakten gör att bolagen sällan bygger upp något eget kapital. Vinstmedlen tas ut så fort det går och inte alltför sällan hamnar kapitalet i något annat land.

**Systemair har en** uttalad affärsambition att leva och följa den svenska etik- och moralmodellen: Nolltolerans mot svarta pengar och mutor. Det är troligt att de missar en del affärer i Ryssland. Men en global koncern med pålitlighet som viktigaste ledord är bestämd angående sin hållbara strategi.

– Vi är målmedvetna och långsiktiga i verksamhetsplanerna för alla våra förvärvade bolag. I Ryssland kommer vi exempelvis att succesivt integrera vårt koncerngemensamma affärssystem. Sen ska vi se till att synergier gynnar koncernen totalt. Det gäller likväl produkt- som organisationsmässigt. Ventrade säljer bland annat 35 000 AC-aggregat per år, en prestation som blir angenäm att matcha för våra säljbolag i övriga världen.

**Avslutningsvis poängterar** Systemairs vd att potentialen för tillväxt i Ryssland är stor. Svårigheter och snårigheter med ryska myndigheter överskuggar dessvärre ofta alla de fantastiska försäljningsmöjligheter som finns i ett land där samhällsuppbyggnad och levnadsstandard stärks för varje år som går. Utmaningen att skapa ökat förtroende för affärsparter står högt på alla utländska investerarens agendor. Och lär så göra många år framöver.

#### SYSTEMAIR

- Utvecklar, producerar och säljer energieffektiva ventilationsprodukter och lösningar för komfort- och säkerhetsventilation
- Egenägda bolag i 41 länder
- 60 bolag med 2 780 anställda
- Omsättning 3 470 MSEK
- Noterade på NASDAQ OMX och Stockholmsbörsen

## OROSMOLN ÖVER EXPORTFÖRETAGEN

**Exportchefernas framtidstro på den svenska exporten sviktar rejält. Det visar senaste Exportchefsindex, EMI, som landade på 52,1. Det är den lägsta siffran sedan andra kvartalet 2009.**

**– Fallet är snabbare än i augusti 2008 strax innan Lehmann, säger Mauro Gozzo, chefs-ekonom på Exportrådet.**

TEXT: LINDA KARLSSON · FOTO: EXPORTRÅDET



Mauro Gozzo

**Exportchefsindex redovisas** kvartalsvis av Exportrådet och bygger på intervjuer med 225 svenska exportchefer angående deras syn på försäljning, orderingång, marginaler och efterfrågan från olika regioner i världen. Den senaste mätningen redovisades i slutet av augusti.

– Resultatet är sammanställt efter intervjuer med svenska exportchefer mellan perioden 9 och 19 augusti. Svarsfrekvensen denna gång var rekordhöga 94 procent. Det är ett starkt värde för att vara semestertider, säger Mauro Gozzo, chefsekonom

på Exportrådet med ansvar för exportchefsindex och fortsätter:

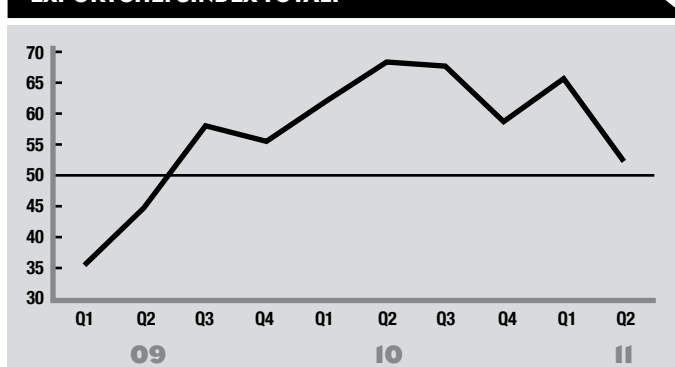
– EMI störttycker från förra måttillfällets 63,9 till 52,1. Det är inget bra värde, men det är ingen katastrof. Däremot har framtidsförväntningarna fått sig en ordentlig törn. Främst är det de stora företagen som backar kraftigt. Små och medelstora företag rapporterar inte en lika dramatisk förändring.

Det är frågan om leveranstider som främst orsakar den stora sänkningen av totalindex. Det faktum att företagen räknar med att leveranstiderna ska bli kortare är en indikation på en svagare konjunktur. Fler exportchefer räknar fortfarande med att försäljningen ska öka, men andelen som tror på en försämring har ökat. Nedgången behöver dock inte innebära att vi är på väg mot en global lågkonjunktur. Däremot är det ett tecken på en sättning i konjunkturen, enligt Mauro Gozzo.

– Man ser uppenbarligen att efterfrågan håller på att svalna på en del håll. Det är ett tecken på en sättning i konjunkturen. Det är inte samma sak som att det behöver bli en recession, utan det kan vara som det är i bland: kortvariga nedgångar i uppgångarna.

Detta var den sextonde mätningen som Exportrådet i samarbete med SCB sammanställt. Det svagaste värdet på 34,3 noterades under sista kvartalet 2008 medan det starkaste värdet på 69,1 noterades under andra kvartalet 2010. Nästa exportchefsindex presenteras 17 november. □

### EXPORTCHEFSINDEX TOTALT



SENASTE EXPORTCHEFSINDEX HITTAR DU I VARJE NUMMER AV GLOBAL UTSIKT.



**Flyg direkt till  
hela Europa.**

**Välj bland 55  
destinationer!**

**Sveriges tredje  
största flygplats**

**STOCKHOLM SKAVSTA**  
www.skavsta.se **AIRPORT**





## Höstens roligaste och mest magiska möten!

Det blir en riktigt rolig och magisk höst ombord på Tallink och Silja Line! Vi har rest världen runt för att ge er den allra bästa underhållningen. It's Showtime ombord.

I konferenskrussningarna är sex produktiva och kreativa timmar inbokade i fartygets välutrustade och flexibla konferenslokaler för 2-1000 personer. Ni kan påbörja konferensen redan vid lunch\*, när fartyget fortfarande ligger i hamn.

**Dagkonferens med Silja Europa och Galaxy till Mariehamn, 11 timmar, fr 410:-**

**Konferenskrussning med Galaxy till Åbo, 23 timmar, fr 857:-**

**Konferenskrussning till Helsingfors, 40 timmar, fr 1482:-**

**Konferenskrussning till Tallinn, 40 timmar, fr 1485:-**

**Konferenskrussning till Riga, 40 timmar, fr 1395:-**

I konferenskrussningarna ingår: båtresa, hytt\*\*, måltider, 6 timmar konferens. Tillägg för julbord: Mariehamn/Åbo 57:- 17.11-26.12, Helsingfors 19:- 17.11-26.12, Tallinn/Riga 19:- 17.11-30.12.

**www.tallinksilja.se 08-22 08 30 Tallink Silja Butiken, Stora Gatan 44 Västerås, 021-12 90 90**

Prisexemplen gäller utvalda avgångar tom 16.11 2011. Pris per person inkl bränsletillägg. \*Gäller ej Mariehamn och Åbo. \*\*Gäller ej Mariehamn. Fråga efter våra förmånliga flyg- och bussanslutningar.



## Maskiner och Reservdelar

Vi säljer och hyr ut tryckluftsdrevna och hydrauliska maskiner. I vårt sortiment har vi också gruvlampor, tändapparater, reservdelar, borrar med mera till dig som jobbar inom gruv-, bygg- och stenindustrin.

Vi utför även reparationer på Era maskiner.



Saxdalsvägen 2 • Blötberget • 771 65 Ludvika  
Tel kontor 0240-374 95 • Tel lager 0240-370 01  
Fax 0240-376 58 • Mobil 070-744 56 66, 070-637 36 29  
E-post info@gruvteknik.com • www.gruvteknik.com



## ESAB – svetsning i världsklass

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

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

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

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



# NYA TIDER, NYA MARKNADER

**N**är jag skriver de här raderna sitter jag på en balkong i centrala Malmö och njuter av en av de sista ljumma sensommarkvällarna.

Minnesbilden av det som har hänt under de gångna månaderna vittnar om att det är krigsliknande rubriker på löpsedlarna som dominerat: attentatet i Oslo och mordet på Utøya, finanskris i Grekland, skakig ekonomi i flera andra EU-länder, sänkt kreditbetyg för USA med följande globalt börsfall, svältkatastrof i Afrika, försenade löneutbetalningar för SAAB-anställda och att Måns Zelmerlov är singel.

Har det inte skett något glatt och positivt då? Självklart! Efter mediokert spel i Allsvenskan klarade favoritlaget "Di blåe" två omgångar i kvalet till Champions League innan de fick respass. Nu blir det i stället Europa League, vilket inte är det sämsta. Dessutom spelade man oavgjort mot de italienska mästarna AC Milan på en fullsatt stadion i Malmö, där stadens store son Zlatan Ibrahimovic deltog.

## Nytt handelsavtal med Sydkorea

Inget annat? Jo, på det yrkesmässiga planet har det skett ett par saker, men de har inte alls uppmärksammats särskilt stort i media. En positiv nyhet är att EU och Sydkorea har enats om ett frihandelsavtal som trädde i kraft den 1 juli. Avtalet är omfattande och innebär att många tullavgifter slopas direkt, medan andra kommer att fasas ut på några års sikt. Det gäller både vid import till EU av sydkoreanska varor och vid import i Sydkorea av varor med EU-ursprung. Lägre tullavgifter är ett viktigt steg för att minska byråkratin vid gränspassagen, underlätta och på sikt utöka handelsutbytet.

EFTA-länderna slöt ett liknande avtal med Sydkorea redan 2006. En jämförelse med Norge visar att de norska företagens export till Sydkorea har tredubblats sedan dess. Det motsvarar +8 miljarder norska kronor. Nu får inte svenska företag missa det här tillfället. Med reservation för vad en annalkande världsrecession kan innebära, bör det finnas mycket stora möjligheter att öka exporten till Sydkorea tack vare den nya tullfriheten på en stor mängd varugrupper. Svenska företag måste ta chansen när den nu ges! Det kan bli tufft att konkurrera med exportörer i övriga EU, men klarar vi det på andra marknader måste det kunna gå även i Sydkorea. 2010 uppgick Sveriges export till Sydkorea till 8,4 miljarder kronor. Om vi lyckas på samma sätt som normmännen kan motsvarande belopp uppgå till mer än 25 miljarder kronor om några år!



FOTO: LARS LYDIG

Krönikör Per Anders Lorentzon är civilekonom och Senior Advisor på Sydsvenska Industri- och Handelskammaren.

## Om två år blir EU större

Om Korea-avtalet inte fick några rubriker i media under sommaren, så fick nyheten att Kroatien troligen blir EU:s 28:e medlemsland 2013 lite större uppmärksamhet. Med ett fullständigt EU-medlemskap underlättas handeln ytterligare tack vare den fria rörligheten av varor i hela EU. Jag är övertygad om att vår handel med Kroatien kommer att öka tack vare medlemskapet på samma sätt som skedde i och med EU:s östutvidgning 2004.

## Nya tillväxtmarknader

I nyhetsflödet är förkortningar något som media tar för givet att vi känner till innebörden av. Några förklaringar ges ofta inte eller bara i form av en bisats som man hastigt går förbi. Apropå den statsfinansiella krisen som flera EU-länder går igenom, är PIGS en sådan förkortning som ofta nämns utan närmare förklaring. PIGS står för Portugal, Italien (ofta inklusive Irland), Grekland och Spanien. När det gäller nya





Den 1 juli trädde ett frihandelsavtal i kraft mellan EU och Sydkorea. På bilden, Sungnyemun Gate i Seoul, Sydkorea.

marknader för affärer och/eller investeringar har de så kallade BRIC-länderna (Brasilien, Ryssland, Indien och Kina) utgjort tillväxtmotorn de senaste åren. Hur dessa länder påverkas av en nedgång i världsekonomin är svårt att bedöma.

Nu är det dags att lära sig en ny förkortning: CIVETS. Många experter spår att i sex länder i fyra olika världsdelar kommer vi att få se en kraftigt ökande tillväxt under de kommande tio åren. Länderna det handlar om är Colombia, Indonesien, Vietnam, Egypten, Turkiet och Sydafrika. Många svenska företag gör redan affär här, men om problemen att göra affärer i PIGS ökar, BRIC inte längre är lika intressanta kan CIVETS tillsammans med Sydkorea och Kroatien bli nya spännande exportmarknader.

När vi nu skönjer inledningen på en lågkonjunktur på redan etablerade marknader är det viktigt att inte ge upp, utan leta efter nya företag att göra affärer med! Skådespelaren Robert Gustafsson, i rollen som Roland Järverup i dansbandet Rolandz, brukar säga på sin utpräglade

värmländska dialekt: "Efter regn kommer solsken!". Även om framtiden ser mörk ut idag med eventuell lågkonjunktur runt hörnet, så blir det alldeles säkert bättre tider, förr eller senare.

#### PER ANDERS LORENTZON

**CIVILEKONOM OCH SENIOR ADVISOR** på Sydsvenska Industri- och Handelskammaren. Han har arbetat mer än trettio år med frågor som rör tull och internationell handel, först på Tullverket och sedan 1992 på Handelskammaren. Per Anders representerar också de europeiska handelskamrarna i diskussionerna med EU-kommissionen om moderniserad tullagstiftning.

# FRANKRIKE



**Största exportländer:** Tyskland, Italien, Spanien 2009  
**Största importländer:** Tyskland, Belgien, Italien 2009  
**Frankrikes export till Sverige:** 49,3 miljarder SEK 2010  
**Sveriges export till Frankrike:** 55,7 miljarder SEK 2010

**Huvudstad:** Paris • **Officiellt språk:** Franska • **Valuta:** Euro (EUR)  
**Folkmängd:** 65,3 miljoner 2011 (21:a plats i världen) • **Tidsskillnad:** 0  
**Landskod:** FR • **Landsnummer:** 33



## FRANKRIKE EN VIKTIG EXPORTMARKNAD

Frankrike är EU:s till ytan största land och världens femte största ekonomi. Det är också Sveriges åttonde största exportmarknad. Cirka fem procent av vår export går i dag till Frankrike. Det finns många områden där svenska företag har möjligheter att lyckas, inte minst inom tekniksektorn.

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: SHUTTERSTOCK

**Sveriges export** till Frankrike har varit stabil sedan en lång tid tillbaka. Under finanskrisen sjönk visserligen exporten, men procentuellt sett inte lika mycket som i förhållande till andra länder. Det visar att handelsflödena länderna emellan är stabila och inte så känsliga för skiftningar i konjunkturen. Varuexporten till Frankrike nådde sin högsta nivå 2008, då den låg på cirka 58 miljarder kronor.

– Under finanskrisen föll exporten tillbaka kraftigt, men är i dag nästan åter uppe i samma nivå. Sedan 2005 har exporten till Frankrike ökat med drygt tjugo procent, så det går ändå i rätt riktning, säger handelssekreterare Robert Wentrup på Exportrådet i Paris.

### Svensk teknik står högt i kurs

De största affärsmöjligheterna finns i de branscher där svenska företag traditionellt är starka, som verkstads- och tillverkningsindustri,



hälsovård, medicinteknik, trä och miljöteknik. Livsmedel är ett annat intressant område eftersom det nu är trendigt att äta nordisk mat i Frankrike. Men framförallt märks ett ökat intresse för den svenska IT-branschen. Robert berättar att Exportrådet bara i år har hjälpt flera företag att framgångsrikt etablera bolag och skaffa nya kunder i Frankrike.

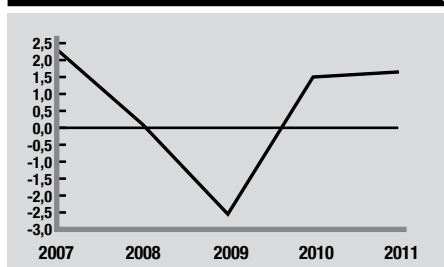
– Svenska företag är mycket duktiga på att hitta tekniska och praktiska lösningar på problem. Det säljer inte bara bra i Frankrike, utan i hela världen. Fransmän är dock också bra på teknik, så det gäller att vara ganska nischad eller ha en tydlig konkurrensfördel för att lyckas.

### Långsiktigt stark marknad

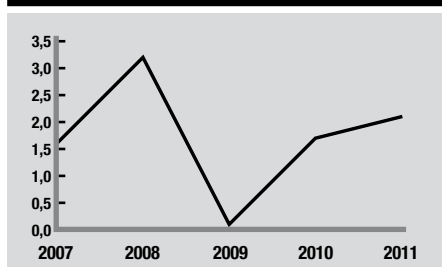
Fram till juni i år ökade exporten till Frankrike med två procent. Oron i världsekonomin riskerar dock att dra ner den totala handeln. Det finns i dag indikationer på att konjunkturen bromsar in snarare än att den accelererar. Robert Wentrup tror att det sannolikt kommer att påverka exporten negativt på kort sikt.

– På lång sikt kommer Frankrike dock att fortsätta vara en viktig exportmarknad för Sverige. Detta tack vare marknadens storlek, de upparbetade affärsrelationerna och den relativa närheten till marknaden, såväl avståndsmässigt som kulturellt. □

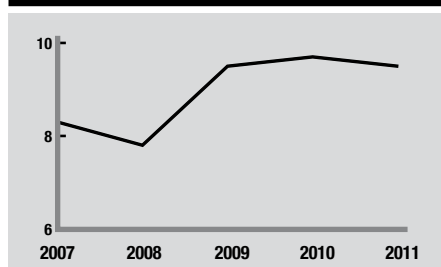
BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)



INFLATION inkl prognos (%)



ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)



KÄLLA: INTERNATIONAL MONETARY FUND, WORLD ECONOMIC OUTLOOK DATABASE



# ERÖVRAR FRANKRIKE MED FAKTURAHANTERING

**I Frankrike har svenska produkter inom IT- och telekom ett bra rykte. Även om Frankrike också är ett teknikland av rang, så anses svenska företag ligga före i vissa avseenden. Det gäller exempelvis Medius och deras system för fakturahandling.**

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: MEDIUS AB

**M**edius AB grundades 2001 i Linköping. Affärsidén är att utveckla och sälja IT-lösningar som hjälper företag att effektivisera sina affärsprocesser. Kunderna består av företag inom detalj- och partihandel, tillverkning samt tjänsteföretag. Medius har i dag kontor i ett tiotal länder världen över. Sedan augusti 2010 finns man i Frankrike, där Per Hällerstam är områdeschef.

– Utanför Sverige marknadsför vi i första hand Mediusflow, en egenutvecklad mjukvara för elektronisk fakturahandling. Frankrike är ett teknikvänligt land och vi ser en stor potential för vår produkt. I dag fokuserar vi mest på storbolagen, men i framtiden är även medelstora företag intressanta.

**”DEN STÖRSTA KULTURKROCKEN FÖR SVENSKA FÖRETAG BRUKAR ANNARS VARA MÖTET MED DEN INFLEXIBLA FRANSKA ARBETSRÄTTEN”**

## Viktigt med bra partners

Medius intåg på den franska marknaden har underlättats av att flera svenska dotterbolag i Frankrike har skaffat Mediusflow. Men företaget har även ett antal stora franska företag som kunder, bland dem ett bolag i Saint-Gobain-koncernen. Medius säljer själva sin produkt direkt till företagen, men även genom ett nätverk av franska partnerföretag. Ett nätverk som man vill bygga upp ytterligare.

– Det är viktigt att ha lokala samarbetspartners, inte minst för att visa närvaro. Franska företag vill se att man är seriös och att etableringen är långsiktig. Sedan är det inte fel att arbeta med människor som kan språket, även om ens egen personal också måste kunna franska, fortsätter Per.

## Formaliteter tar längre tid

Att Per själv har bott i Frankrike sedan 1993 och har god kunskap om landet och ett bra kontaktnät har också gjort Medius etablering enklare. Annars kan det ta lite längre tid att komma in på marknaden och att slutföra affärer. Svenskar skulle kanske säga att allt är lite krångligare i Frankrike. Men enligt Per handlar det bara om kulturella skillnader.



Per Hällerstam



– Man har ett annat uttryckssätt i Frankrike, allt är aningen mer formellt. Skriftliga avtal har stor vikt och är inte så standardiserade. Det gör att allt tar lite längre tid i början. När man väl är etablerad brukar det dock inte vara några problem. Den största kulturkrocken för svenska företag brukar annars vara mötet med den inflexibla franska arbetsrätten.

## Fransmän väljer bästa produkten

I Frankrike har Medius gett sig in på en stor marknad med många aktörer. Det första året har dock gått mycket bra och det smids redan planer för framtiden. Bland annat vill man öka närvaron ytterligare och försöka synas mer i fransk fackpress. En tid framöver kommer fokus ligga på att marknadsföra Mediusflow, men på sikt kan även andra produkter bli aktuella. En marknad av Frankrikes storlek kan vara svår att bearbeta. Men Per tycker ändå att svenska företag ska satsa på att etablera sig i landet.

– Har man ett bra erbjudande som passar den franska marknaden så ska man inte vara rädd för att försöka. Det gäller bara att vara väl påläst innan man drar igång. Fransmän är allmänt teknikintresserade och inte överdrivet nationalistiska, utan väljer den produkt de anser ger den bästa lösningen. Sedan spelar det ingen roll om den kommer från ett utländskt företag. □



## Ring istället för att mejla

I Sverige kommunicerar vi inte på samma sätt som i Frankrike, där det talade ordet är viktigare. Exempelvis mejlar fransmän inte lika mycket. Ibland kan svenska affärsmän undra varför de inte får svar på sin e-post. Det beror på att fransmän inte ser mejl som en lika vederbörande kommunikationsform som telefonsamtal eller möten. Att ringa eller boka in en personlig träff ger därför oftast bättre resultat.



FOTO: SHUTTERSTOCK

## Näst största sjukvårdssektorn i Europa

**Frankrike lägger** enorma summor på sjukvården, som är kraftigt subventionerad av staten. Bara i Parisregionen finns det 600 vårdinstitutioner och 80 000 sjukhusbäddar, att jämföras med 40 000 i hela Sverige. Frankrike är tvåa i Europa vad gäller antal apotek per invånare, slaget bara av Spanien. Landet är dessutom Europas tredje och världens femte största marknad för medicinteknik och bas för flera stora läkemedelsföretag.



## Energieffektivare byggnader

**Före 2020 ska** energiförbrukningen i franska byggnader ha minskat med 38 procent. Det ska bland annat uppnås genom energirenoveringar av alla statliga byggnader och 4,2 miljoner allmännyttiga bostäder. Dessutom ska alla nya byggnader vara energineutrala. Byggnader står i dag för 43 procent av den totala energianvändningen och 23 procent av utsläppen av växthusgaser i Frankrike.

## Telekomsektorn växer

**Den franska** telekommunikationsmarknaden omsatte 44,2 miljarder euro under 2008, vilket var en ökning med 3,6 procent jämfört med året innan. Investeringarna inom sektorn ökade dessutom med 5,2 procent och uppgick till 6,5 miljarder euro.

## Elbilar framtiden

**Frankrike är den näst största** marknaden i Europa inom fordonsindustri. I landet tillverkas några av världens mest kända bilmärken, som Renault, Citroën och Peugeot. Nu satsas det dessutom stora pengar på elbilar och tillhörande infrastruktur. År 2020 finns det två miljoner elbilar och fyra miljoner laddningsstationer i landet. Det tror i alla fall den franska staten, som gynnar utvecklingen genom olika program och ekonomiska incitament för företagen.



# CIVETS

## – DE NYA TILLVÄXTMARKNADERNA

**I många år har de så kallade BRIC-länderna varit en tillväxtmotor som stått i centrum för många investerare. Enligt experter börjar nu tillväxten dock att sprida sig utanför dessa länder. Så nu är det hög tid att lära sig en ny förkortning – CIVETS.**

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: SHUTTERSTOCK

**CIVETS står för** Colombia, Indonesien, Vietnam, Egypten, Turkiet och Sydafrika. Det är här som analytikerna tror på ekonomisk tillväxt och där det kommer att finnas pengar att tjäna. Vid en första anblick ser det ut som en grupp länder med väldigt stora olikheter, men det är också mycket som förenar dem.

– Alla dessa länder har en ung befolkning där över hälften av invånarna är under 29 år. De har dessutom rika naturtillgångar i form av mineraler, olja, gas, kaffe eller tobak. Banksystemen är relativt stabila och de är även ganska stabila politiskt, säger Camilla Lejon, utrikeshandelschef på Östsvenska Handelskammaren.

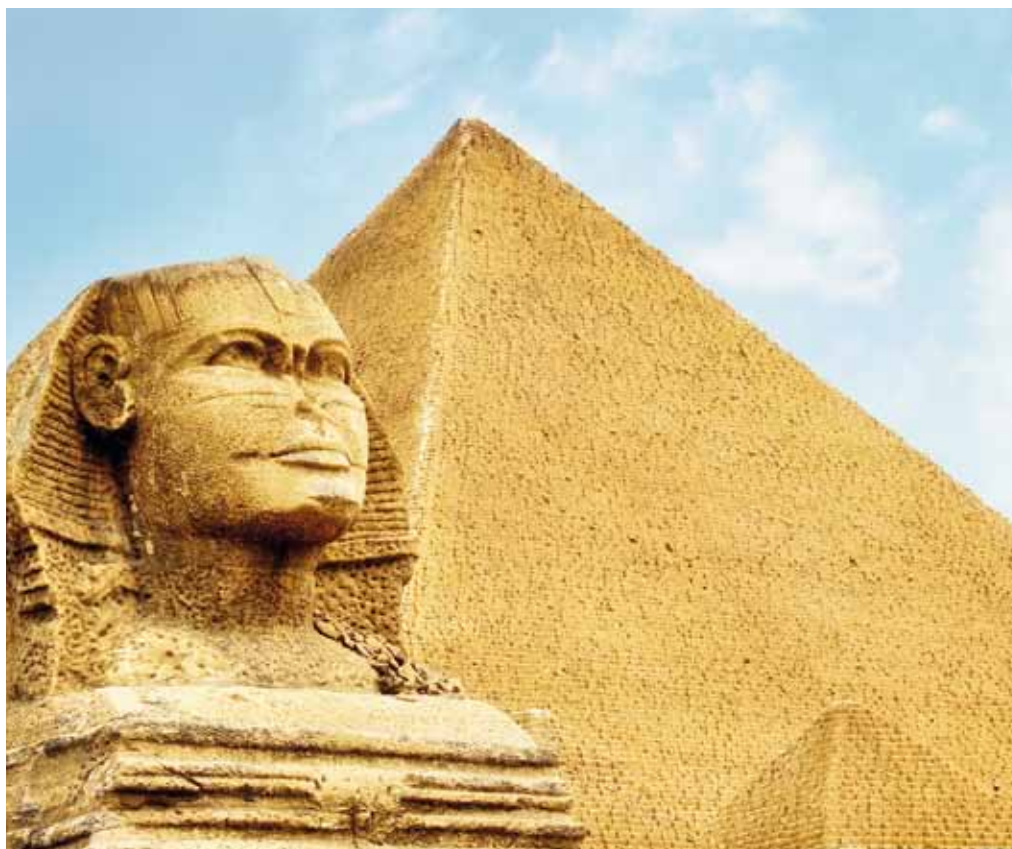
### Strategiska lägen en fördel

En annan gemensam nämnare är att dessa länder är strategiskt placerade i sina respektive områden. Colombia gränsar till flera intressanta marknader och har även traditionellt starka band till USA. Indonesien har med sitt läge mellan Stilla havet och Indiska oceanen utvecklats till en stark sjöfartsnation. Via Egypten når man marknaderna i såväl Afrika som Mellanöstern. Från Turkiet är det inte långt till flera intressanta länder i Centralasien. Sydafrika är den ekonomiska motorn i sin del av världen, och en av Vietnams många fördelar är närheten till Kina.

– Priserna i de områden i Kina där många företag etablerar sig börjar nu stiga. Alternativet är då att flytta inåt landet, där infrastruktur och annat är mer utvecklat. Då kan lösningen vara att istället flytta tillverkningskostnaderna till Vietnam där tillverkningskostnaderna ofta är lägre, säger Camilla Lejon.

### Satsningar på infrastruktur

För svenska företag finns det många intressanta områden att satsa på i CIVETS-länderna. Colombia, Indonesien, Vietnam och



Egypten ingår tillsammans med Colombia, Indonesien, Vietnam, Turkiet och Sydafrika i CIVETS.

Egypten planerar alla för stora satsningar inom byggnation och infrastruktur. Exempelvis ska Indonesien under de kommande fem åren satsa fjorton miljarder dollar på utbyggnad av flygplatser, järnvägar och hamnar. Det ökade intresset för miljöteknik och hållbar utveckling skapar också affärsmöjligheter, inte minst i Sydafrika, Colombia och Vietnam. Telekomunikation, jordbruk samt hälso- och sjukvård är också områden där det finns behov av utländska investeringar.

### Tänk långsiktigt

Under 2011 har det varit oroligt och skett en del förändringar i Egypten, något som

skapat en osäkerhet kring landets framtid. Turismen är en stark motor i ekonomin och det är oklart hur den kommer att påverkas. Byråkrati och krånglig administration har traditionellt också utgjort hinder för utländska investerare. Enligt Camilla Lejon måste man dock se det hela i ett längre perspektiv.

– Det är på lång sikt man ska se dessa länder som tillväxtmarknader. Självklart kan sådant vi ser i Egypten hända. Därför gäller det att inte lägga alla ägg i samma korg och hålla sig uppdaterad på utvecklingen på de marknader där man är aktiv. Det lönar sig att vara väl påläst och räkna med att saker och ting tar lite längre tid än man är van vid. □

## STARK KRONA PÅVERKAR SÅGVERK

**Valutakursernas växlande kanske inte är avgörande för Sverige som land. Men det finns ändå vissa branscher som mer än andra märker av kronans starka värde. Skogs- och sågverksindustrin är ett sådant exempel.**

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: SETRA

**Setra är ett av** Sveriges största träindustri-företag med 1 100 anställda. Omsättningen ligger på cirka 4,6 miljarder kronor, där sågade och hyvlade träprodukter i furu och gran står för den största delen. Kunderna finns huvudsakligen i Europa,

Nordafrika, Mellanöstern och Japan. En stor del av handeln sker i dollar. Gunnar Strand är produktchef på Setra i Gävle och han ser att kronans styrka påverkar företagets affärer.

– För oss har det blivit sämre. När kronan är stark sänks priserna, samtidigt som våra kostnader har höjts. Det blir svårare med lönsamheten när man inte kan kompensera mot valutaförändringarna.

### **Små marginaler**

Detta är inte något som är unikt för just Setra. Hela sågverksindustrin berörs. När man får sämre betalt för sina produkter måste kostnaderna ses över och rationaliseringar göras. För även om priserna på produkterna över tid har minskat,



så har kostnaderna för exempelvis löner och råvara inte gjort det.

– I vår bransch varierar priserna hela tiden. Råvaran står i dagsläget för sjuttio procent av våra kostnader. Andra stora kostnader är de för frakt och avskrivningar. I branscher där priserna inte varierar så mycket är det kanske lättare. För oss är marginalerna inte så stora och då blir det kärt om man dessutom tappar tio procent på valutasidan, fortsätter Gunnar.





# SVENSKA KRONAN STÅR STARK

**I tider av finansiell oro vill många ha något stabilt att hålla sig i. Den svenska kronan har blivit en valuta som många investerare tar sin tillflykt till när det blåser. Men är det bara positivt med en stark valuta?**

TEXT: NICLAS SAMUELSSON

**I mars 2011** nådde den svenska kronan, i handelsviktade termer, sin högsta nivå sedan 1997. Sommarens oro på världens börser har gjort att den försvagats något, men inte alls så mycket som förväntat. I tider av oro brukar den svenska kronan försvagas mer. Det visar att den i dag står sig stark i förhållande till andra valutor, inte minst dollarn och euron.

– Svensk fundamenta och tillväxt är relativt starka. Sverige har bästa kreditbetyg och ett budgetöverskott som ser ut att hålla i sig ett par år framöver. Statsskulden sjunker relativt BNP, bland annat tack vare att vi har bra ordning i statsfinanserna och att statliga företag har privatiserats. Tittar vi på statsskuld, tillväxt, sparandenivå och överskott i utrikeshandeln så ser vi att Sverige står sig mycket bra, säger Carl Hammer, chefsstrateg för valutor på SEB.

## Konjunktur viktigare än valutakurs

Det nuvarande läget gör att importföretag som handlar i euro mår bra. Men en stark krona är inte bra för alla. Exportföretag som handlar i dollar har svårt att få betalt för sina produkter, samtidigt som den inhemska produktionen blir dyrare. Carl Hammer menar att problemen är väldigt branschspecifika och pekar bland annat på skogsindustrin, som till viss del lider av en svag dollar. Han tycker dock att man inte ska fokusera för mycket på valutakurser.

– För Sverige är kronans styrka inte ett problem, även om vissa branscher kan ha det svårt. Som land är vi snarare väldigt konjunkturberoende. När det är goda tider i världen så går det bra för exportindustrin och då stärks också kronan. De

senaste femton åren har vi dock blivit mindre känsliga för konjunktursvängningar genom att Sveriges konkurrenskraft stärkts och industrin har haft en bra utveckling.

## Se var konkurrensen finns

Jenny Mannent är valutastrateg på Handelsbanken. Även hon anser att världskonjunkturen är viktigare för svenska företag än valutakursen. Men hon menar att företagen ändå är valutakänsliga och att valutan är viktig för handelsbalansen.

– När man diskuterar om det är bra med en stark valuta så måste man titta på var man har sina konkurrenter. Andra valutor har också stärkts mot dollarn, som exempelvis euron. Svensk industri har många av sina konkurrenter i eurolandet Tyskland. För en kund i USA har det blivit dyrare att handla från både Sverige och Tyskland, så frågan är vem man väljer att köpa från i det läget. Man kanske väljer en inhemsk leverantör istället, eller att inte köpa alls. I det sammanhanget är även kronans värde mot euron intressant.

## Tror på fortsatt stark krona

Kan då kronan förväntas vara stark även fortsättningsvis? Mycket hänger så klart på hur världsläget förändras.

– Jag tror att kronan kommer att förbli stark, såvida vi inte får en recession. Men även då tror jag inte att kronan kommer att sjunka lika mycket som 2008, säger Carl Hammer och får medhåll av Jenny Mannent.

– Läget är osäkert, men om det inte uppstår ett domedagsscenario så är vi på Handelsbanken fortsatt positiva till kronans värde. □

## Många faktorer påverkar

Svensk skogsindustri är inte ensam om att påverkas av den rådande situationen. Finland är ett land som sitter i samma sits – och det finns fler. Valutan har givetvis betydelse för hur det går för företagen, även om det är många faktorer som samverkar. Gunnar håller till exempel med dem som säger att konjunkturen är viktigare för affärerna än valutakursen.

– Kundrelationer och leveranstider är också viktiga delar. Skandinaviska trävaror anses dessutom ha väldigt hög kvalitet, vilket vi lever mycket på. Ser man det rent krasst så är det bra för skogsindustrin med en svagare valuta. Men det är många saker som påverkar oss och det går inte bara att ha valutan som försäljningsargument, avslutar han. □

# HOLLAND



**Största exportländer:** Tyskland, Belgien, Frankrike 2009  
**Största importländer:** Tyskland, Kina, Belgien 2009  
**Hollands export till Sverige:** 69,1 miljarder SEK 2010  
**Sveriges export till Holland:** 55,9 miljarder SEK 2010

**Huvudstad:** Amsterdam • **Officiellt språk:** Holländska • **Valuta:** Euro (EUR)  
**Folkmängd:** 16,8 miljoner 2011 (60:e plats i världen) • **Tidsskillnad:** 0  
**Landskod:** NL • **Landsnummer:** 31



## EN UTPRÄGLAD HANDELSEKONOMI

**Nederländerna är av tradition ett utpräglat handelsland. Det visar inte minst det faktum att de trots sin litenhet är en av de tio största exportörerna i världen och den tredje största exportören av livsmedel efter USA och Frankrike.**

TEXT: PER BJÖRKHOLM

**Nederländerna är ett litet land** med få naturresurser men med fördelaktigt geografiskt läge. Under 1600-talet blev landet världens ledande handelsmakt och behärskade stora delar av den europeiska handeln men även den nya handeln med kolonier i Afrika och Asien. Enorma rikedomar samlades i städerna och kulturen blomstrade. Perioden kallas den nederländska stormaktstiden. Även fortsättningsvis har landets ekonomi präglats av handel.

Industriell produktion finns främst inom matförädling, metall, elektronik, kemisk industri, olja och gas, samt tillverkning av elektriska maskiner. Nederländerna har också en mycket väl utvecklad infrastruktur när det gäller telekommunikation, person- och godstransporter – Rotterdams hamn är den största i Europa och tredje största i världen; medan Schiphol är en av Europas största flygplatser.

### Export

Motorn i nederländsk ekonomi är exportindustrin. Exportandelen av BNP är hela 78

procent (vilket kan jämföras med Sveriges 50 procent). Landet har därför påverkats kraftigt av nedgången i världshandeln med anledning av den finansiella och ekonomiska krisen. Samtidigt har Nederländerna på flera områden klarat sig förhållandevis bra. Arbetslösheten är en av EU:s lägsta, inflationen är också låg. Men en stor utmaning framöver är att komma tillrätta med statsfinanserna, statens utgifter ska skäras ned med 18 miljarder euro till år 2015.

### Handel med Sverige

Handeln och de ekonomiska förbindelserna är livliga mellan Sverige och Nederländerna. Nederländerna är Sveriges åttonde största exportmarknad och på fjärde plats när det gäller svensk import. Sveriges handel med Nederländerna är större än vår handel med Frankrike.

### Casnav i Västeuropa

Nederländerna är näst största producent och nettoexportör av naturgas i Europa (efter Norge). Hamnstaden Rotterdam är ett av världens största centra för råoljeimport, handel, raffinering och petrokemisk produktion. Nederländerna har inhemska gaskällor, men de väntas ta slut 2030. Viktiga källor för importerade petroleumprodukter är Ryssland, Saudiarabien och Norge.

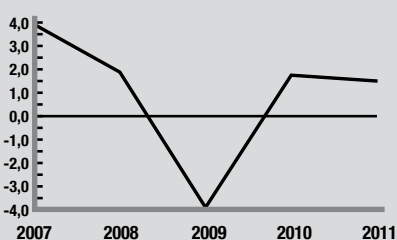
Man siktar på att förbli på gasmarknaden även efter att de egna resurserna är uttömda.

Det holländska gasledningsföretaget Gasunie, helägt av den nederländska regeringen, äger också 9 procent av aktierna i Gazproms Nord Stream-ledning, som ska transportera gas från Ryssland till Tyskland under Östersjön. Nederländerna har som mål att bli ett gasnav för Västeuropa, som samlar naturgas från olika källor och sedan distribuerar det via pipeline till den europeiska kontinenten.

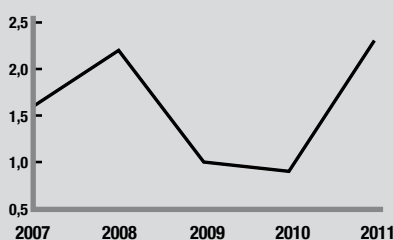
### Politik

Traditionellt har nederländsk inrikespolitik kännetecknats av kompromisser och koalitioner. Historiskt har detta att göra med övertygelsen om att skilda religiösa och ideologiska uppfattningar ska respekteras och få möjlighet att påverka de beslut som fattas. De senaste regeringarna har betecknats som antingen mitten-vänster eller mitten-höger. I princip finns det ingen spärr för ett parti att komma in i parlamentet, vilket gör att det finns flera småpartier med ganska få platser. Nederländerna var en av de sex ursprungliga länderna som grundade det europeiska samarbetet. Man har varit en förespråkare för att stärka EU som en politisk sammanlutning. Till mångas förvåning röstades dock Lissabonfördraget ned i folkomröstningen 2005 och efter det har Nederländerna fört en mindre federalistisk linje i fråga om EU:s utveckling. Nederländerna är likasinnat med Sverige i t.ex. frihandel, en fungerande inre marknad, öppenhet och klimatfrågor.

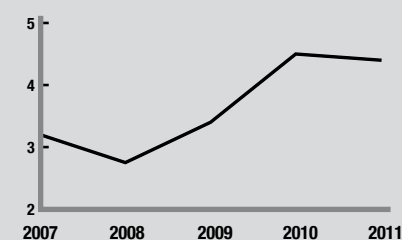
**BNP-TILLVÄXT inkl prognos (%)**



**INFLATION inkl prognos (%)**



**ARBETSLÖSHET inkl prognos (%)**



KÄLLA: INTERNATIONAL MONETARY FUND, WORLD ECONOMIC OUTLOOK DATABASE



# FRÅN VILHELMINA TILL AMSTERDAM



## SOLIDENT SÄLJER SVENSKA TANDLÄKARSTOLAR I NEDERLÄNDERNA

**Långt uppe i Västerbottens inland tillverkas avancerade dentalutrustningar som till stor del exporteras till Nederländerna.**

TEXT: PER BJÖRKHOLM · FOTO: SOLIDENT

**Vilhelmina i Västerbottens** inland fanns förr Landstingets InköpsCentral, LIC, som bland annat arbetade med dentalutrustningar. En av produkterna man tillverkade var tandläkarstolen Anatom som gjorde succé när den kom på 1960-talet. Med hjälp av den stolen kunde arbetet med patienterna förbättras framför allt ergonomiskt och behandlingsprincipen är i dag gällande över hela världen. Stolen tillverkades från början på LIC-fabriken i Nacka men 1986 flyttades tillverkningsenheten till Vilhelmina.

När LIC i Vilhelmina lades ned togs verksamheten och arbetet över av en före detta anställd hos LIC – om än i mindre skala. Så småningom tog Vilhelmina Ingenjörskontor AB över verksamheten och sedan 2001 har

**"PÅ SENARE ÅR HAR SAMARBETET BLIVIT  
ALLTMER FÖRDJUPAT OCH INTENSIVT, NÄR  
VI TAGIT FRAM NYA PRODUKTER"**

man varit verksam inom dentalbranschen. Nya produkter har utvecklats och i slutet av 2008 startades dotterbolaget Solident Sweden AB upp för att ta hand om de egna produkterna.

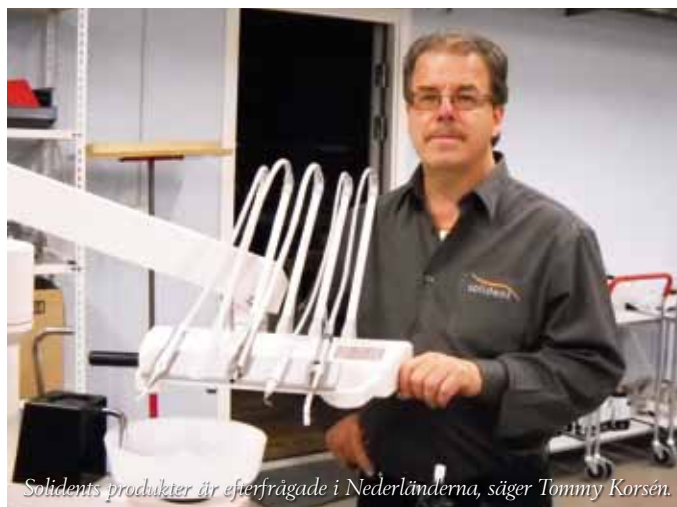
### En holländsk återförsäljare

De driftsäkra och ergonomiska dentalutrustningarna från Vilhelmina är sedan länge även efterfrågade i Nederländerna. Redan på LIC-tiden etablerades en kontakt med en nederländsk återförsäljare, och den kontakten har hållit i sig i alla år.

– Ja, vi har ett bra samarbete med vår återförsäljare där nere, de är den näst största återförsäljaren i Nederländerna, berättar Tommy Korsén på Solident. På senare år har samarbetet blivit alltmer fördjupat och intensivt, när vi tagit fram nya produkter.

### Nya produkter

Anatom var visserligen en mycket bra tandläkarstol, men Solident insåg att man måste utveckla nya tandläkarutrustningar, med behandlingsstolar och units. Den nya behandlingsutrustningen unit Optimus är en vidareutveckling av Anatom och ett driftsäkert arbetsredskap. Den är



rejält byggd och har inga plastkåpor, utan är till stor del tillverkad av aluminium. I stället för flashig elektronik har man satsat på användarvänlighet och stabila mekaniska lösningar och för därmed Anatoms fina tradition vidare. De nya utrustningarna uppfyller de senaste ergonomiska kraven men är lika driftsäkra som tidigare. Behandlingsstolen är lättplacerad med ett tunt ryggstöd som gör det möjligt för personalen att jobba ergonomiskt. Uppfällbart armstöd underlättar vid behandling av rörelsehindrade. Unitens armsystem medger goda arbetsförhållanden och återdragen i instrumenten tillhör en av marknadens lägsta, detta skonar tandläkarens armar och axlar.

### Nya återförsäljare

Solident säljer som sagt en stor del av sina produkter utomlands och då främst till Nederländerna. I Sverige har man skött sin försäljning själv, men arbetar nu i större utsträckning med återförsäljare som man håller på att bygga upp.

– Nu satsar vi på att finna bra svenska samarbetspartners som återförsäljare av våra produkter, säger Tommy Korsén. Vi arbetar även för att gå in i Norge och letar återförsäljare där.

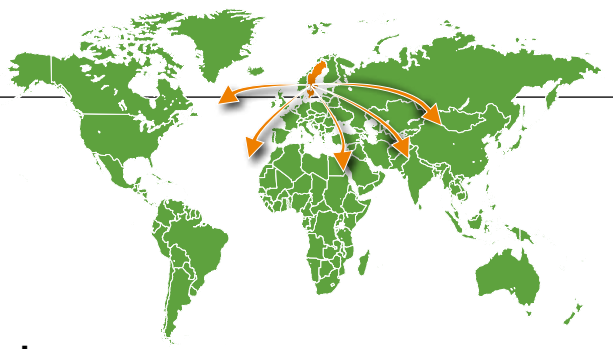
Samarbetet med den nederländske återförsäljaren intensifieras också.

– För oss är det en stor och viktig kund, och vi lyssnar mycket på vad de säger, menar Tommy. Annars tar vi en marknad i taget, och arbetar seriöst där vi går in. Vi är ju i dagsläget rätt små, så det gäller att växa stabilt och långsiktigt och att försöka tjäna pengar på det man gör.

Vi hoppas och tror att vi ska vara med och slåss om allt större affärer ute på olika marknader, men för att lyckas får vi inte ge efter på våra kvalitetskrav. Överlag är vi optimistiska inför framtiden, vi vet att vi har väldigt bra produkter. □

# UT I VÄRLDEN

Från Sverige till övriga världen



**Marknaden för strumpor saknade en aktör med tydlig modepositionering. Då bestämde sig Mikael Söderlindh och Viktor Tell för att satsa – stort. Från dag ett nedtecknades en global strategi med målet att utveckla en enkel, ofta förbisedd produkt till en rolig och kreativ designvara. Tre år senare säljs Happy socks i drygt 3 000 butiker i 55 länder.**

## Färgglada strumpor på **RESULTATRIK EXPORT**

TEXT: LINDA KARLSSON • FOTO: HAPPY SOCKS

I slutet av augusti i år tog Happy Socks steget in i sitt 55:e etableringsland – Kina. Efter butiksöppningen i Shanghai står nu fler storstäder på tur. Egna konceptbutiker öppnar närmast i London, därefter följer New York och italienska Turin, berättar Mikael Söderlindh, vd för succéföretaget.

– Tanken svindlar lite. Det är knappt vi själva förstår hur snabbt allt gått, säger han.

Idéen bakom Happy Socks föddes under våren 2008. Viktor Tell, formgivare och illustratör, hade kläckt namnet Happy Socks och bestämt sig för att göra färgglada strumpor. Han presenterade sina tankar för nära vännen Mikael Söderlindh, då verksam inom reklambranschen. Sedan gick det undan. Under loppet av några veckor hade



**Tillvägagångssättet var i** stora drag följande: etablera försäljning till väl utvalda nyckelbutiker – stora exklusiva varuhus men också mindre modebutiker – på respektive marknad, koppla in distributörer med ansvar för återförsäljarverksamhet och sedan ta sig an nästa marknad. Strumporna gick, helt enligt planerna, hem hos en bred målgrupp. Redan efter första året omsatte bolaget 9,5 miljoner kronor.

– Det låter kanske löjligt enkelt, men vi hade ett bra flyt

med en produkt som verkligen låg i tiden. När vi etablerade oss på den svenska marknaden spred sig ryktet snabbt via bloggar och sociala nätverk. Över en natt hade strumpan blivit ett viktigt inslag i modet, säger Mikael Söderlindh och fortsätter:

– Modebranschen skiljer sig från många andra branscher på så vis att den är otroligt snabb. Liten, på så sätt att den saknar egentliga gränser. Nyheten i ett twitterinlägg från New York kan hamna på en japansk blogg ett par timmar senare och plötsligt sätta en ny trend.

Webben har alltid varit en central del av Happy Socks affärsidé. Enligt Mikael Söderlindh har inte minst den egna webbutiken haft en stor betydelse för företagets snabba tillväxt.

– Happy Socks hade inte funnits utan nätet. Från första verksamhetsdag hade vi en webbplattform för internethandel redo och ett lager med 60 000 strumpor att förse kunder och butiker med. Tack vare e-handeln nådde vi hela världen och byggde vårt varumärke.

– Nätförsäljningen, att sälja direkt till slutkund, har gett riktigt goda marginaler. Men vår erfarenhet har också lärt oss att en produkt inte säljer på nätet om inte konsumenterna först handlat och, så att säga, lärt känna den i en fysisk butik. Att öppna en webbutik och erbjuda försäljning till ett visst land garanterar alltså inte att du lyckas vinna en ny marknad, betonar Mikael Söderlindh.

För att underlätta distributionen av e-handeln har Happy Socks upprättat lager i USA, Japan och Holland. Försäljningen via nätet utgör 5 procent av volymen och närmare 20 procent av omsättningen.

**”IDAG STÅR EXPORTEN FÖR UNGEFÄR 80 PROCENT AV DEN TOTALA FÖRSÄLJNINGEN. USA ÄR VÅR STÖRSTA MARKNAD, VOLYMMÄSSIGT”**

man undersökt den befintliga marknaden, fått kontakt med en fabrik i Turkiet som ville producera de färggranna strumporna och bildat ett bolag. Efter bara tre månader gick verksamheten med vinst.

– Min magkänsla sa mig att det var rätt att satsa. Ingen hade profilerat sig genom att sälja modestrumpor tidigare. Vi hade en global strategi från start, tänkte att vi ska bli först och störst och ha riktigt roligt hela vägen, hela tiden, berättar Mikael Söderlindh.

– Vi jobbade stenhårt, reste med portföljerna fulla av strumpor i nästan 1,5 års tid och besökte världens alla mode- och designmässor. Vi knöt viktiga kontakter och undan för undan växte intresset och försäljningen.





### 5 TIPS FÖR LYCKAD EXPORT ENLIGT MIKAEL SÖDERLIND, VD HAPPY SOCKS:

- Tänk globalt från start.
- Erbjud en attraktiv produkt – och ha alltid produkten i fokus.
- Se till att ha ordning och reda på pappersarbetet; avtal, fakturor och specifikationer.
- Tillsätt en affärsmässig styrelse med strategisk syn på verksamheten.
- Tänk kreativt i alla processer.

#### HAPPY SOCKS AB

**ANTAL ANSTÄLLDA:** 18 · **OMSÄTTNING:** Cirka 50 MSEK · **EXPORTANDEL:** Omkring 80 procent av omsättningen · **HISTORIK:** Happy Socks lanserades under modeveckan 2008 och har sedan dess etablerat sig i 55 länder och närmare 3000 butiker. Bland återförsäljarna finns välkända varuhus i USA och Europa, däribland högprofilsbutiker som Barneys, Bloomingdales, Dover Street Market, Selfridges, Wood Wood och NK. Antalet egna konceptbutiker runt om i världen växer · **ÖVRIGT:** Huvudkontor i Stockholm, produktion i Turkiet och Italien samt lager i USA, Japan och Holland.

**Happy Socks har från start** till dags dato tillverkat och sålt cirka 5 miljoner strumpor. Under det senaste räkenskapsåret omsatte företaget 19 miljoner kronor, ett lyft med 118 procent från föregående år. Omsättningen för innevarande räkenskapsår väntas stiga till uppemot 50 miljoner kronor, främst tack vare en ökad internationell distribution.

– Idag står exporten för ungefär 80 procent av den totala försäljningen. USA är vår största marknad, volymmässigt. Men det är en licensmarknad, vilket innebär att vi endast får royalty per såld strumpa så siffran är inte helt rimlig omsättning.

– Etableringen i USA liksom Japan hamnade något efter vår uppsatta tidsplan men har blivit mycket positiva och framgångsrika. Marknader vi däremot inte räknat med men som ändå kommit till är bland andra

Malta, Grekland och Sydkorea. Nu ligger fokus främst på att vårda och bygga volym på befintliga marknader, snarare än att rikta in sig på nya.

Förra året öppnade Happy Socks sin första egna butik i centrala Stockholm. Försäljningen översteg all förväntan. I expansionsplanerna ingår allt sedan dess etablerandet av egna butiker, både i Sverige och internationellt. Mikael Söderlindh är övertygad om att företaget långt ifrån nått sin fulla potential.

– Vi är visserligen fortfarande en liten spelare bland de stora strumpdrakarna, men det ser vi som en möjlighet snarare än ett problem. Konkurrenten har hårdnat sista året, men vi leder och har sett trenden för modestrumpen och ser nu fram emot att växa ytterligare, avslutar Mikael Söderlindh. ▣



# CHILES FRAMTID LJUS OCH STABIL



**Chile seglade upp till en topplacering i OECDs senaste prognos över medlemsländernas tillväxt 2010-2015. För svenska företag med export- och etableringsplaner finns många outnyttjade affärsmöjligheter i landet. Men hur skiljer sig affärsklimatet åt och vilka är svårigheterna? Elin Wiktorsson, CEO för kommunikationsbyrå Newday på plats i Chile och Rodrigo Serrano, svensk-chilensk advokat med bas i Santiago ger svar.**

TEXT: LINDA KARLSSON • FOTO: NEWDAY

## Hallå där ...

**... Elin Wiktorsson, CEO för kommunikationsbyrå Newday och Rodrigo Serrano, advokat på Estudio Jurídico SIV i Santiago.**

*Svenska kommunikationsbyrå Newday ICC med medarbetare i både Sverige och Chile har inlett ett samarbete med chilenska advokatfirman SIV. Vad handlar ert samarbete om?*

– Vår tanke är att genom affärskommunikation samt juridisk rådgivning och expertis hjälpa svenska företag att nå den chilenska marknaden och genomföra säkra affärer här. Vårt medlemskap och engagemang i svenska handelskammaren i Santiago, liksom vår tro på en fortsatt positiv utveckling i regionen, förde oss samman.

*I vilka frågor vänder sig kunder till er?*

– Många är nyfikna på hur marknaden för en viss produkt är reglerad samt hur man säkrar immaterialrätt och varumärke i Chile. Andra vanliga frågor gäller etablering, hur man kommunicerar till slutkund och vilka samarbetspartners som är lämpliga. Vi erbjuder våra kunder en chilensk röst och ett latinamerikanskt kontaktnät.

*Hur goda är Sveriges chanser att öka handeln och samarbetet med Chile?*

– Mycket. Under de senaste åren har landet infört en rad reformer som öppnar upp marknaden ytterligare, till exempel förenklat procedurerna kring bolagsbildning och etablering. Mellan 2003 och 2011 tredubblades handeln mellan Sverige och Chile. Vi spår

en fortsatt positiv trend. Det gynnsamma ekonomiska klimatet gör att Chile inte bara utgör en intressant målmarknad utan även en säker plattform för svenska företag som vill expandera till andra marknader i Sydamerika.

*Inom vilka sektorer finns störst affärsmöjligheter?*

– De branscher vi i nuläget gör affärer i är IT, miljö och energi. Men vi ser stora affärsmöjligheter i samtliga sektorer för små- och medelstora företag, i synnerhet bland de som erbjuder spetskompetens och innovationslösningar. Chile har likt flera grannländer fått upp ögonen för miljön och satsar stort på alternativa energilösningar, hållbar produktion och konsumtion. Man tittar inte minst på återvinning.

*Finns det juridiska svårigheter som kan vara viktiga att känna till?*

– Chiles lagstiftning är gynnsam för utländsk handel och investering. Det finns inga direkta juridiska hinder för företag som vill exportera till eller etablera sig i Chile. Det är dock viktigt att känna till chilensk lagstiftning innan man ingår affärer. Advokater och jurister har en mer framträdande roll i Chile och inga avtal bör skrivas utan närvaro av en juridisk företrädare.

*Ni har båda erfarenhet av att bo och verka i båda kulturer. Hur skiljer sig chilensk affärskultur från den svenska?*

– Den är relativt formell och hierarkisk. Stor vikt läggs vid yttre attribut som klädsel och kontorsadress. Det är viktigt med nätverk, kontakter samt att prata med "rätt" person i en organisation för att nå snabba beslut. Chilenarna är resultatfokuserade och konkreta. Förslag bör presenteras på ett



Elin Wiktorsson och Rodrigo Serrano.

precist och exakt sätt. Samtidigt säger man inte gärna öppet nej till förslag och det är inte alltid ett ja betyder ja. Lokal kännedom och förståelse för det kulturella sammanhanget är viktiga element när man gör affärer i Chile. För att svenska satsningar ska leda till leverans och avslutade affärer krävs en bra ingång och ett stabilt fäste.

*Vad är den vanligaste missuppfattningen om affärsmöjligheter i Chile?*

– Att korruption är vanligt förekommande, något som är sällsynt. I själva verket utmärker sig Chile som Latinamerikas minst korrupta och ett av världens mest öppna och investeringsvänliga land.

*Till sist, hur är Sveriges rykte i Chile?*

– Gott och välkänt. Svenskar är välkända som pålitliga och säkra affärspartners. Svenska produkter, i synnerhet högteknologiska och innovativa lösningar, bär kvalitetsstämpel och har allmänt ett mycket gott anseende. □

## SVERIGES HANDEL MED CHILE

Den svenska exporten till Chile består främst av telekom och transportmedel, järn och stål, papper, maskiner samt kemikalier. Under perioden 2009-2010 växte svensk export till Chile till 2,8 miljarder kronor, en ökning med 35 procent från samma period året innan.

KÄLLA: EXPORTRÅDET



# A Christmas Ferry Tale



## Möten med julbord och havsutsikt

Vi är Östersjöns största konferensarrangör och med oss kombinerar du smidigt nytta med nöje. Njut av dignande julbord, få skräddarsydda arrangemang och håll möten i välutrustade konferenslokaler.

På våra 40-timmars kryssningar till Helsingfors, Tallinn och Riga får du 6 timmar till konferens, två kvällar ombord och en dag i land. För dygnskonferensen reser du med lyxiga Galaxy eller ståtliga Silja Europa till Åbo eller så byter du fartyg i Mariehamn och har en dag för möten till havs.

Konferenskryssningar inkl båtresa, hytt\*, måltider och 6 timmar konferens till Helsingfors fr 1482:-, Mariehamn fr 410:-, Åbo fr 857:-, Tallinn fr 1485:- och Riga fr 1395:-.

Tillägg julbord: Helsingfors 19:- 17.11-26.12, Mariehamn/  
Åbo 57:- 17.11-26.12, Tallinn/Riga 19:- 17.11-30.12.

[www.tallinksilja.se](http://www.tallinksilja.se) 08-22 08 30 Tallink Silja Butiken, Stora Gatan 44 Västerås, 021-12 90 90



Läs av koden här bredvid med din mobil för ett specialpris!

Prisexemplen gäller utvalda avgångar tom 16.11 2011.

Pris per person inkl bränsletillägg. \*Gäller ej Mariehamn.

Fråga efter våra förmånliga flyg- och bussanslutningar.



**STOCKHOLM SKAVSTA  
AIRPORT**

**LÅGPRISFLYG  
DIREKT  
till hela EUROPA**

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

...och vilka banker satsar  
riktigt stort på vårt  
sörmländska näringsliv  
för att det ska få  
den rätta knuffen  
uppat?



Bara Sparbanken.

Till skillnad från andra banker i Sörmland är vi en sparbank.  
En lokal bank vars främsta uppgift är att arbeta för sörmlänningarnas och bygdens bästa. Alltid.

**Sörmlands Sparbank**

GER MER ÄN BANKEN BANKEN



0771-350 350 – [sormlandssparbank.se](http://sormlandssparbank.se)  
FLEN KATRINEHOLM MALMKÖPING NYKÖPING OXELÖSUND VINGÅKER

## 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 affärs-  
kultur. Vi hjälper till med alla praktiska problem och  
frågor som kan dyka upp när man är nyinflyttad i  
Sverige. Vi anpassar tid, omfattning och plats efter  
kursdeltagarens möjligheter och behov.

**Hör av dig  
så berättar  
vi gärna mer!**



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

## Posttidning B

Jonsson & Stenvall Produktionsförlag AB  
Torggatan 4 · 722 15 Västerås



www.arbesko.se

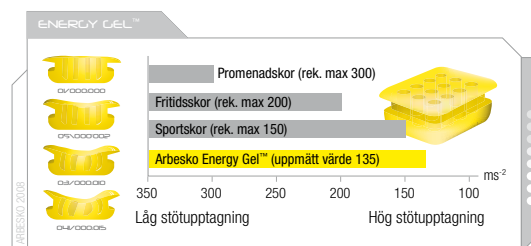
# DUBBEL DÄMPNING!

## EXTRA SKÖNT MOT HÅRDA GOLV

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

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

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



Arbeskos unika 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, luftigt Dynatec. **Foder:** Ventilerande Smartec® Air Plus.

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

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



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