

GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 3 2014

E-HANDEL UR ETT EXPORTPERSPEKTIV
LOGISTIK & TULL

MARKNADSAKTA
INRIKTNING UKRAINA
MARKNADSANALYS AV RAIFFEISEN BANK

TYSKLAND
NYA MOMSBESTÄMMELSER
KONJUNKTURBAROMETER

MÖJLIGHETER I LATINAMERIKA MED FOKUS
BRASILLEN

KRÖNIKA AV
JONAS LINDSTRÖM
– VD, SVENSK-BRASILIANSKA
HANDELSKAMMAREN

BUSINESS AS USUAL
I IRAK

VÄRLDSHANDELSDAGEN

SENASTE EXPORTSTATISTIKEN
VALUTAPROGNOS

IT-Drift Husetekniker Systemutveckling
INVID
IT-konsulterna vid din sida
www.invid.se

Konsulter ska få konsulta

Vi vet att det är mycket att hålla reda på för dig som är företagare och vår strävan är att göra din arbetsdag lite enklare. Hos oss kan du få hjälp med allt som rör din ekonomi. Förenkla ditt företagande med vår digitala ekonomitjänst MyBusiness och låt oss vara ditt bollplank. På PwC kan vi stötta dig med alla de tjänster som du som småföretagare kan tänkas behöva – till ett fast pris varje månad.

Läs mer på www.pwc.se/sma-medelstora-foretag eller hör av dig till oss på 010-212 50 00 eller till kundcenter@se.pwc.com så berättar vi mer.

pwc



OMSLAGSBILD: SHUTTERSTOCK



GLOBAL
UTSIKT

#3 INNEHÅLL

- 4 Ledare**
- 6 Latinamerika**
– Möjligheter och risker i en brokig del av världen
- 10 Brasilien**
– Brasiliens potential lockar svenska företag
- 12 Brasilianska kort ger izettle framgång**
- 14 Krönika av Jonas Lindström**
– Ett livsbejakande folk med fokus på möjligheter
- 16 Världsbanken och Colombia**
– Visar intresse för svenska lösningar
- 18 Valutaprognos från SEB**
- 20 E-handel ur ett exportperspektiv**
– Logistik & tull/Furniturebox.se
- 23 Nya momsbestämmelser i Tyskland**
- 24 Kronan försvårar handeln med Tyskland**
- 26 Marknadsfakta Central/Östeuropa**
– inriktning Ukraina
- 28 Exportstatistik från SCB**
- 30 Business as usual i Irak**
– Chamber Trade Sweden
- 32 Världshandelsdagen 2014**

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

Redaktionsråd: Magnus Lindahl (Östsvenska, www.east.cci.se), Petronella Modin (Norrbotten, www.norrbottenshandelskammare.se),

Catarina Hallenberg (Mellansvenska, www.mellansvenskahanvelskammaren.se), Emma Arvidsson (Västerbotten, www.ac.cci.se),
Jenny Emerén (Mälardalen, www.handelskammarenmalardalen.se), Berit Sjödin (Mittsverige, www.midchamber.se), Didi Swege Harrison (Texttanken)

Grafisk form: Anette Edefalk (Texttanken) **Annonser:** Tel 021-448 01 00 · info@texttanken.se **Tryck:** Åtta.45

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

www.globalutsikt.se

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

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

Som medlem är du en del av världens största affärsnätverk.

Talanger behövs till våra svenska företag



”UTAN TALANGER, STANNAR SVERIGES TILLVÄXT”

Förmågan att attrahera talanger har varit ett hett ämne på många företags agendor sedan slutet av 90-talet då begreppen ”war of talents” och ”employer branding” myntades. Idag är det inte bara företag som slåss om talanger. Även städer, regioner och länder slåss om att vara attraktiva för att talanger ska vilja etablera sig just i deras regioner. Målgruppen för ”place branding” eller platsmarknadsföring blir allt oftare unga och driftiga personer med kompetenser som matchar den aktuella regionens arbetsmarknad.

Här följer några globala trender som påverkar konkurrensen om världens talanger;

- 1) Låga födelsetal och en åldrande befolkning
- 2) Större internationell rörlighet
- 3) Man vill kunna välja livsstil, arbeta flexibelt och entreprenöriellt
- 4) Innovation, kreativitet och kunskap blir allt viktigare för att åstadkomma produktivitet och tillväxt
- 5) Det behövs specialistkunskaper inom allt fler områden
- 6) Ny teknologi gör det möjligt att arbeta globalt från vilken plats som helst
- 7) Urbaniseringen i världen ökar.

Alla de här trenderna påverkar företagens möjlighet att attrahera och behålla medarbetare. Man tävlar inte bara mot sina konkurrenter när man rekryterar nya medarbetare utan också mot företag som kan erbjuda en innovativ, flexibel och kreativ arbetsmiljö. Man tävlar också mot andra geografiska platser som kan ge högre livskvalitet. Eftersom konkurrensen om världens talanger är stor är det klokt att samarbeta för att göra sin stad eller region attraktiv. Det kan man göra genom att marknadsföra det man har som är speciellt och efterfrågat och göra det enkelt för talangerna att slå ner sina bopålar hos just sig. De som gör det har mycket att vinna. Forskningen visar att regioner och städer som har haft förmågan att locka många olika sorters talanger till flera olika branscher ökar farten i sin ekonomiska utveckling.

I höst har Handelskammaren Mälardalen, tillsammans med Regionförbundet och ett antal privata och offentliga arbetsgivare i länet, startat ett projekt för att bli bättre på ”Talent Attraction Management” – TAM. Projektet ska under tre år utveckla och etablera en TAM-funktion som ska få arbetsgivarna i länet att samarbeta och lyckas bättre med sina rekryteringar av nyckelpersoner. Vi kommer att ta fram ett gemensamt informationsmaterial om regionen, göra rekryteringskampanjer, erbjuda medflyttarservice, bostadssök etc.

Ta reda på om din region också arbetar med TAM, annars är det dags att starta!
Utan talanger, stannar Sveriges tillväxt!

*Varma hälsningar
Christina Hedberg, VD Handelskammaren Mälardalen*

”Ibland är 23 timmar allt som behövs”

Inga måsten. Inga plikter. Inga krav. Det var ett tag sedan.

Belöna dig själv och dina arbetskamrater med att lägga nästa möte ute till havs – i elva, tjugotre eller fyrtio timmar. Frisk havsluft, effektiva möten och läckra menyer. Spännande destinationer, underbar underhållning och härlig gemenskap. Ibland är 23 timmar allt som krävs för att få allt du önskar.

Varmt välkommen till friheten. Varmt välkommen ut till havs.

BEHÖVER DU SEMESTER ?

**GOLF, SOL OCH SHOPPING
FLYG FRÅN VÄSTERÅS
TILL EUROPA**

- ✓ SMART
- ✓ BILLIGT
- ✓ NÄRA

vst.nu
021 - 80 56 00



Latinamerika

Möjligheter och risker

i en brokig del av världen

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: KRISTIN CARLÉN / AFFÄRSTADEN, SHUTTERSTOCK

Med flera olika kulturer, politiska och ekonomiska system, språk och dialekter är Latinamerika inte något homogent område. Det är en region som rymmer såväl stora affärsmöjligheter som stora risker. Sverige har en lång tradition av handel med Latinamerika, något som bara verkar öka.



Latinamerika består av länderna i Syd- och Mellanamerika, Karibien samt Mexiko. Spanska och portugisiska dominerar, men här talas även franska, engelska, holländska och flera mindre språk. Med den mångfald som finns, såväl kulturellt som ekonomiskt, går det egentligen inte att prata om ett Latinamerika. Nils Ekman har i en stor del av sitt liv bott och arbetat i regionen. I dag är han baserad i Linköping, där han via konsultbolaget Xcentur hjälper

svenska företag att etablera sig i Latinamerika.

– Handel med Latinamerika följer inte kulturer eller ens nationer. Det kan skilja sig mellan olika delar av ett land. Colombia och Brasilien är nästan som fem länder i ett. Grovt kan dock Latinamerika delas in i mer stabila länder med snabbt växande ekonomier och länder med företrädesvis socialistiska regeringar där utvecklingen står still, berättar han.

Två handelsblock

För att stärka banden och underlätta handeln mellan de latinamerikanska länderna, har ett antal handelsområden bildats. Många av dem brottas dock med svårigheter och fungerar dåligt – eller inte alls. Mercosur (södra marknaden) är en tullunion som består av Argentina, Brasilien, Paraguay, Uruguay och Venezuela. Målsättningen är att främja frihandel och flödet av såväl arbetskraft som kapital mellan länderna.

Samarbetet fungerar dock dåligt; det finns bland annat tullsvårigheter mellan Argentina och Brasilien. Den Andinska gemenskapen med Bolivia, Colombia, Ecuador och Peru är en annan organisation, vars framtid dock är osäker. Istället har två andra, mer eller mindre formella, handelsblock bildats: Stillehavsalliansen och Atlantalliansen.

– Ekonomierna inom respektive grupp påminner mycket om varandra. I Stillehavsalliansen hittar vi Colombia, Peru, Chile och Mexiko, stabila länder med växande ekonomier. Atlantalliansen består av mer instabila länder, som Argentina och Venezuela. Undantaget här är Brasilien, som visar en helt annan stabilitet, säger Nils.

Jättemarknader med stark köpkraft

Stillehavsalliansen tillsammans med Brasilien och Panama är också de länder där det finns störst möjligheter för svenska företag. Minst utsikter till affärer finns i länder som det mer eller mindre laglösa Venezuela och statsbankrutta Argentina. Dessa bör man helt avstå från att gå in i, menar Nils.

– I de stabila länderna råder det fri



företagsamhet, där regeringarna är tillåtande och där företag inte riskerar att nationaliseras. I de socialistiska länderna, till exempel Venezuela, är man snarare rädda för detta. Mexiko, Colombia och Brasilien är jättemarknader där köpkraften är stark. Befolkningen vill förbättra sin livssituation och det gör den genom att konsumera. Det är också lättare att importera till de stabila länderna, tullarna fungerar och byråkratin har minskat. Den politiska stabiliteten är kanske inte som i Europa, men betydligt bättre nu än jämfört med 1970-talet.

Möjligheter inom IT

Svenska storföretag har länge haft en närvaro i Latinamerika och handelsutbytet växer stadigt. 2011 ökade Sveriges export till Latinamerika med 21 procent och uppgick till drygt 34 miljarder kronor. Mest ökar handeln med Brasilien, Peru och Colombia, men även exporten till Panama, Haiti och Costa Rica växer. Det som exporteras mest är fortfarande traditionella svenska industriprodukter, som fordon, telekomutrustning, järn och stål, kemikalier och kraftalstrande utrustning. Men enligt Nils skapar detta också vägar in på marknaden för företagens underleverantörer.

– Leverantörer till främst fordonsindustrin bör titta på att starta egen tillverkning i regionen. Det finns företag som har startat i Brasilien för att leverera till svenska företag, men vars verksamhet har växt till att omfatta även inhemska kunder. Utöver traditionell industri, ser jag även stora möjligheter för intressanta produkter inom IT. Latinamerikaner är duktiga på IT och det är i dag ingen skillnad på unga i exempelvis Colombia och Europa eller USA. Andra områden med potential är detaljhandel med möbler och kläder samt vård och äldreomsorg, där det finns ett växande behov.

Viktigt tänka på säkerheten

För företag som vill etablera sig på en ny marknad finns det en uppsjö av saker att tänka på. Det gäller i allra högsta grad för en region som Latinamerika. En första barriär kan vara den språkliga. Även om många svenskar lär sig spanska i skolan, så måste man vara medveten om att den skiljer sig

LATINAMERIKA

Länder: Argentina, Belize, Bolivia, Brasilien, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominikanska republiken, Ecuador, El Salvador, Grenada, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Jamaica, Kuba, Mexiko, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Puerto Rico, St Lucia, St Vincent och Grenadinerna, Surinam, Uruguay, Venezuela.

Befolkning: 588 miljoner (2013)

Andel boende i städer: 79 procent (2013)

BNP: 5,655 biljoner USD (2013)

BNI per capita: 9 314 USD (2013)

Grundläggande utbildningsnivå: 95 procent (2012)

Förväntat livslängd: 74 år (2012)

Koldioxidutsläpp per capita: 2,7 ton (2010)

KÄLLA: THE WORLD BANK

enormt från den spanska som talas i Latinamerika. Säkerhetsaspekten är en annan sak att ta med i beräkningarna. I Venezuela härjar beväpnade vänstergrupper, i Colombia är Farcgerillan fortfarande aktiv och i Mexiko regerar knarkkartellerna i många områden. Enligt Nils finns det dock sätt att anpassa sig, även om svenskar och svenska företag inte utgör de primära måltavlorna.

– Men det är klart att man kan komma i vägen, så det gäller att vidta säkerhetsåtgärder. I ett land som Chile behöver man kanske inte bo i säkra områden, som i Colombia eller Venezuela. Men säkerhet är ändå något företagen måste tänka på för sina anställda.

Enklare tullprocedur

Men trots problem med kriminalitet, så menar många att politikerna utgör ett större hot mot företagen. I Argentina, Venezuela, Ecuador och Bolivia är det ofta tvära kast och många är oroliga för vad som ska hända och vilka politiska beslut som kommer att tas. Regeringarna i Colombia, Chile, Peru och Brasilien går dock att lita på i större utsträckning. Korruption förekommer också, även om den i många länder inte är lika påtaglig som förr. Där man tidigare har behövt betala en tulltjänsteman för att få igenom sina varor snabbt har procedurerna nu förenklats, inte minst med hjälp av IT.

– I brasilianska tullen är det i dag nästan mer strul med förpackningarna än med själva varan, eftersom de är rädda för att få in skadedjur. Men kommer man in fel i systemet är det svårt att gå bakåt, så vid import

gäller det att vara noggrann och att ha rätt licenser. Logistik är en stor bit och det kan löna sig att ha lager på rätt ställe. Panama och Uruguay är tullfria zoner där det kan vara en bra idé att ha sina lager, menar Nils.

Var förberedd och gör rätt

För att lyckas i Latinamerika är det framför allt fyra saker man bör tänka på. För det första är det bra att göra en grundlig marknadsundersökning. Den kan med fördel göras av ett lokalt företag, som även kan bedöma det politiska läget. För det andra ska man vara noggrann när man sätter upp de legala bitarna. Att anlita amerikanska advokatbyråer är ofta att föredra, eftersom de kan marknaden bättre. Det tredje är att man inte ska spara vid anställningar, vilket kostar mer än i Sverige. En svensk anställd ska inte bara ha lön, utan även skola till barnen, säkert boende, hemresor med mera. Lönerna för lokal personal är dock inte heller låga. Till sist behöver företag dock inte ha svenskar på plats annat än om de är nya på marknaden och i uppstartsfasen. Men till och med då kan det vara billigare att anlita en konsult som kan marknaden, än att lära upp sin egen personal.

– Det finns ett behov av att hjälpa svensk industri i Latinamerika. Men det är inte så jättesvårt att etablera sig om man är väl förberedd, har kunskap och gör rätt. Ibland har svenskar och latinamerikaner svårt att förstå varandra. Men det finns också mycket know-how om hur man jobbar i Latinamerika, avslutar Nils. □

”Det finns ett behov av att hjälpa svensk industri i Latinamerika.”



EKONOMISK TILLVÄXT OCH ALPACKOR

Peru är en av världens snabbast växande ekonomier. Landet har över trettio miljoner invånare på en yta av 1,3 miljoner kvadratkilometer. I Peru finns också 3,5 miljoner alpackor, vilket är åttio procent av världens bestånd. Alpackor föds upp för deras ull och ska inte förväxlas med lamor, som är packdjur.

KÄLLOR: WORLD ECONOMIC FORUM, THE ECONOMIST

STOR HANDEL MED ASIEN

Asien är Latinamerikas största handelspartner efter USA. Genom Asiens ökade behov av råvaror, allt från järnmalm till sojaböner, ökade handeln med Latinamerika med över tjugo procent per år under 2000-talets första tio år. 2011 nådde den 442 miljarder dollar.

KÄLLA: ASIAN DEVELOPMENT BANK

UNDIK KUBA OM DU HANDLAR MED USA

Karibien är en del av Latinamerika, men är ändå som en annan värld. Här blandas spanska, engelska, franska och holländska influenser med afrolatinska inslag. Den svenska handeln med Karibien är väldigt liten och det är inte en marknad man bör välja i ett första steg. Den som arbetar med företag i USA bör undvika att samtidigt göra affärer med Kuba, liksom med andra vänsterregimer.

KÄLLA: NILS EKMAN, XCENTUR

SYDAMERIKANSK UNION SKA SKAPA ENHET

Sydamerikanska nationernas union (UNASUR) är en politisk och ekonomisk gemenskap av de tolv sydamerikanska staterna. UNASUR består i grunden av tullunionerna Mercosur och Andinska gemenskapen. Fördraget om bildandet av unionen undertecknades den 23 maj 2008 i Brasília. Målet är att unionen ska vara igång 2019 och ha sitt högkvarter i Quito, Ecuador. Parlamentet ska vara i Cochabamba i Bolivia, medan unionens bank placeras i Venezuelas huvudstad Caracas.

KÄLLA: WIKIPEDIA



BRASILIENS POTENTIAL LOCKAR SVENSKA FÖRETAG

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: SHUTTERSTOCK

Det händer mycket i Brasilien nu. I somras avgjordes fotbolls-VM i landet, ny president väljs under hösten och om ett par år samlas idrotts-eliten i Rio de Janeiro för att göra upp i sommar-OS. Stora sportevenemang och val utgör såväl möjligheter som risker på en marknad där svenska företag är etablerade sedan länge.

Sverige har en lång tradition av att göra affärer med Brasilien. Den potential och marknad som närmare 200 miljoner invånare utgör, fortsätter att locka företag som vill etablera sig. I landet finns i dag drygt 200 svenska företag, som tillsammans har över 60 000 anställda och omsätter cirka 120 miljarder kronor. Bara i Brasiliens största stad, São Paulo, finns ett fyrtiotal svenska företag representerade, något som gett staden epitetet "Sveriges näst största industristad" (efter Göteborg). Övriga företag är i huvudsak koncentrerade till Curitiba och Rio de Janeiro. Sammantaget gör detta Sverige till en av de tio största investerarna i Brasilien.

Svenska företag positiva

År 2012 tog Brasilien emot varor från Sverige till ett värde av 11,7 miljarder kronor, vilket utgjorde en procent av vårt totala exportvärde. Brasilien är därmed Sveriges nittonde största utländska marknad. Det som främst exporteras är maskiner, kemikalier och transportprodukter. Marknaden erbjuder även många möjligheter inom jordbruk, informations- och kommunikationsteknik samt sjukvård. Enligt en undersökning gjord av handelskammaren i São Paulo, ser de svenska företagen positivt på affärsmöjligheterna de kommande åren och flera planerar att investera och nyanställa. Många ser affärsmöjligheter i idrottsevenemang som fotbolls-VM och OS, men även i nya fyndigheter av olja. Om Brasiliens regering dessutom genomför de privatiseringar och minskade importavgifter man talar om skulle det, tillsammans med enklare tullhantering, ytterligare gynna svenska exporterande företag. Så här långt har dock regeringens handlingar visat något annat.

Utmaningar finns

Men svenska företag ser även risker och utmaningar på den brasilianska marknaden. Bland annat finns det ett flertal strukturella

hinder i ekonomin, något som ibland kallas för "den brasilianska kostnaden" ("Custo Brasil"). Uttrycket används för att beskriva kombinationen av högt skattetryck, komplicerat skattesystem, bristfällig infrastruktur, höga räntor, stor byråkrati samt korruption. Detta är något som tillsammans bidrar till en svagare tillväxt i industrin. Även om den totala arbetskraften är stor, så menar många exportföretag också att bristen på högutbildad och kvalificerad personal är ett problem.

Jas-affär i slutskedet

I december 2013 meddelade Brasiliens försvarsminister Celso Amorim att landet tänker köpa 36 stycken Jas Gripen-plan av Sverige, till ett värde av 4,5 miljarder dollar. Avgörande för affären var bland annat att Saab delar teknik med och överför immateriella rättigheter till den brasilianska försvarsindustrin. Tanken är att Saab ska utveckla en ny Jas-version som kombinerar svensk och brasiliansk teknik och att de bygger upp en ny anläggning i São Paulo, där en del av Jas-planen tillverkas. Förhandlingar om hur affären ska gå till pågår och beräknas inte vara klara förrän i slutet av detta år. Innan dess ska dock brasilianarna gå till valurnorna för att välja president och parlament. En ny regering kan i teorin riva upp beslutet, även om risken är minimal. För de flesta i Brasilien är detta redan en klar affär.

Stabil tillväxt

Brasilien är Sydamerikas största och världens femte största land, såväl till yta som till befolkning. Landet gränsar till alla sydamerikanska länder, förutom Chile och Ecuador. Till skillnad från sina spansktalande grannar, så talar brasilianarna portugisiska. Detta, tillsammans med landets storlek och kulturella uppdelning, har bidragit till en relativ isolering mot omvärlden. I Brasilien finns det stora inkomstskillnader och olika landsdelar skiljer sig mycket åt. Vissa regioner har en utvecklingsgrad i nivå med många industriländer, medan andra har stora behov av utveckling. Sedan början av 1990-talet har Brasilien öppnat upp sin ekonomi och genomfört en rad reformer, vilket lett till att landet har genomgått en positiv utveckling. Brasilien har en stabil tillväxt, och fattigdomen och de sociala klyftorna har minskat. I dag är Brasilien världens sjunde största ekonomi, med en genomsnittlig tillväxt på tre procent de senaste fem åren. Brasiliens främsta exportvaror är framför allt jordbruksprodukter och råvaror, som malm, råolja, soja, socker och kött. År 2011 gick 22,5 procent av Brasiliens export till EU, vilket motsvarar 2,2 procent av EU:s totala import.



BRASILIEN

Största exportländer: Kina, USA, Argentina, Holland (2012)
Största importländer: Kina, USA, Argentina, Tyskland (2012)
Sveriges export till Brasilien: 11,7 miljarder SEK (2012)
Brasiliens export till Sverige: 4,2 miljarder SEK (2012)
Huvudstad: Brasília
Officiellt språk: Portugisiska
Folkmängd: 195,5 miljoner (2013, 5:e plats i världen)
Landskod: BR, BRA
Landsnummer: 55
Valuta: Real (BRL)
Tidsskillnad: UTC -2 till UTC -4

KÄLLA: BUSINESS SWEDEN



Tänk på följande när du gör affärer i Brasilien

- Boka inte in möten för lång tid i förväg. Det är viktigt att få en bekräftelse på att mötet kommer att äga rum. Möten börjar inte alltid på utsatt tid, men meddela alltid om du är försenad.
- För män gäller formell klädsel med kostym och slips. Kortärmad skjorta och att ta av sig kavajen går bra. Kvinnor förväntas klä sig snyggt.
- Ta i hand när du hälsar. Titlar och efternamn används i början av en affärsrelation, därefter bara förnamn.
- Förhandlingar sker oftast på portugisiska, även om allt fler möten hålls på engelska.
- Brasilianska affärsmän och -kvinnor är väl förberedda och vill snabbt komma till avslut. Förhandlingar brukar inte dra ut på tiden.
- En muntlig överenskommelse gäller inte alltid. Se till att få en skriftlig bekräftelse på vad ni har kommit överens om.
- Kontrakten bör vara väl genomtänkta så att de täcker alla möjliga hål i den brasilianska lagstiftningen. Advokater bör granska avtalen.
- Myndighetsbyråkratin är krånglig. Anlita därför någon på lokal nivå som kan sköta kontakterna med myndigheterna.
- Kroppskontakt är vanligt, man tar ofta på varandra utan att det är något annat än ett tecken på vänskaplighet.



Brasilianska kort ger Izettle framgång

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO IZETTL, SHUTTERSTOCK

Izettle har revolutionerat marknaden med sina mobila betalningslösningar. Efter att ha etablerat sig i Europa och Mexiko, är det nu Brasilien som står på tur. En marknad med en enorm potential, men som även innebär stora utmaningar.

Izettle utvecklar tjänster som låter småföretag ta emot kortbetalningar via smarta telefoner och surfplattor. Företaget grundades våren 2010 och utvecklingen och tillväxten har gått snabbt. Sedan augusti 2013 finns Izettle representerat i Brasilien, där man har öppnat ett kontor i São Paulo. Att företaget satsar i just Brasilien har flera förklaringar.

– Vår tekniska lösning bygger på kort med chip. Brasilien är världens största marknad för kort med chip och världens näst största kortmarknad totalt, så de tekniska förutsättningarna finns. Samtidigt ökar försäljningen av smarta telefoner, vilket man måste ha för att använda vår tjänst. Dessutom har vi en etablerad kommersiell partner i Banco

Santander, som vi redan arbetar med på andra marknader, berättar Anders Norinder, vd för Izettle i Brasilien.

Ungefär varannan brasilianare arbetar i fåmansföretag, som utgör en stor del av ekonomin. Det är också denna grupp Izettle främst vänder sig till med sina tjänster. I dagsläget har företaget 100 000 registrerade användare, vilket motsvarar cirka fyrtio procent av den brasilianska marknaden. Konkurrens finns från såväl inhemska som andra utländska företag. Men det är inte i första hand dem som Anders oroar sig för.

– Den största konkurrensen kommer från kontanter och checkbetalningar. Fortfarande görs endast trettio procent av alla betalningar med kort. Det som skiljer oss från våra konkurrenter är att vi även har en applikation för att registrera kontantbetalningar. Samarbetet med Banco Santander ger oss också fördelen att vi tillsammans kan erbjuda kunderna skräddarsydda finansiella tjänster.

Den största utmaning som Izettle står inför är kanske den begränsade brasilianska infrastrukturen. Det är ett problem som företag i alla branscher har, oavsett om man är beroende av bra vägar eller goda telefonförbindelser. Izettles tjänst kräver uppkoppling i

minst 3G, något som inte finns överallt ens i storstäderna.

– Med bättre infrastruktur skulle vi kunna växa snabbare, men här ligger Brasilien långt efter. Den stora svårigheten ligger annars i att komma in på marknaden, vilket tar tid och är byråkratiskt. Därför är det bra att ta hjälp av någon som har erfarenhet av att göra affärer i Brasilien. Det gäller inte bara att veta hur man gör, utan även vem man ska prata med. Väl inne så finns det en enorm marknad och brasilianerna är inte svåra att göra affärer med, säger Anders.

Izettle kommer fortsätta att arbeta aktivt med att värva nya kunder. Målet är att växa så mycket och så fort som möjligt, men med en lönsam tillväxt. Den redan starka ställning man har i Brasilien ska alltså bli ännu starkare.

– Det är inte bra att ha en för stor marknadsandel, för man vet inte hur mycket mer man kan växa. Men jag ser ändå att det finns utrymme och potential för oss. Kortmarknaden växer och fler skaffar smartphones. Vi ska fokusera på fler kundgrupper; det finns exempelvis fyra miljoner dörrförsäljare i Brasilien. Dessutom vill vi inleda strategiska partnerskap med olika teleoperatörer, avslutar Anders. □



IZETTL AB

Finns i: Stockholm (huvudkontor). Har kontor i ytterligare fem länder.

Grundat: 2010 av Jacob de Geer och Magnus Nilsson.

Gör: Utvecklar mobila betalningslösningar.

Antal anställda: 65

Marknader utanför Sverige: Finland, Danmark, Norge, Storbritannien, Tyskland, Spanien, Mexiko och Brasilien.

Omsättning: 51,5 miljoner kronor (2013).

Övrigt: Vann titeln Årets innovation på Telekomgalan 2011 och utsågs samma år till Årets webbkomet av webshotellet Loopia. 2012 fick man utmärkelsen Årets mobila betalning på Mobilgalan.

KÄLLA: BUSINESS SWEDEN

KRÖNIKA AV

JONAS LINDSTRÖM

ETT LIVSBEJAKANDE FOLK MED FOKUS PÅ MÖJLIGHETER

TEXT: JONAS LINDSTRÖM, VD SVENSK-BRASILIANSKA HANDELSKAMMAREN FOTO: SVENSK-BRASILIANSKA HANDELSKAMMAREN, SHUTTERSTOCK

För oss på den Svensk-Brasilianska Handelskammaren är det jätteroligt att Global Utsikt valt just Brasilien som tema för det här numret. Jag kanske har fel, men visst är det så att det handlar mycket mer om Kina och övriga Asien i svensk media? Det är antagligen förhållandevis få svenskar som känner till hur stor och spännande den brasilianska marknaden är och hur stark svensk närvaro faktiskt är här borta.



Svensk-Brasilianska Handelskammaren genomför varje år en enkätundersökning bland medlemsföretagen vars syfte är att mäta det aktuella affärsklimatet. Ca 70 företag deltog i årets undersökning och den slutgiltiga och kompletta rapporten kommer i början av oktober. Kontakta oss gärna för att ta del av resultatet, www.swedcham.com.br.

Brasilien beskrivs ofta som ett mycket avlägset land och man tar gärna upp problem såsom brottslighet, korruption och politiska skandaler. Vad som istället borde lyftas fram är att bland de fem länderna i BRICS så är nog Brasilien det land det är minst komplicerat att göra affärer i och med.

Vi talar om en lång kärlekshistoria som från vår sida inleddes för närmare 100 år sedan med flera företagsetableringar och andra affärsförbindelser. AGA, Electrolux, Asea, Ericsson och SKF var några av de första svenska spelarna ut på den brasilianska banan. Från Brasiliens sida förstärktes relationen 1958 då vi var gästvänliga nog och lät dem vinna sitt första VM guld mot oss på självaste Råsunda. Något man också gärna tar upp är att Drottning Silvia "kommer från" Brasilien. Sverige står för kvalitet och

långsiktighet och det står högt i kurs att vi har fri skola och sjukvård som håller hög klass. Bilden brasilianerna har av oss svenskar är att vi är ärliga och att vi står för vårt ord, men att vi är distanserade och formella i våra relationer till andra.

Om man tittar bakåt så har de flesta svenska företagsetableringarna skett inom tung industri, främst automotive men också sektorer som gruvindustri och papper. Nu ser vi att också yngre och innovativa svenska företag intresserar sig och två lyckade exempel är iZettle och Spotify. Det som lockar de svenska företagen är främst den inhemska brasilianska marknaden med sina 200 miljoner invånare med en landyta som är sjutton gånger Sveriges.

Det är mycket viktigt att ha i åtanke att Brasilien blev en demokratisk republik först

1985. Den korta historien av demokrati innebär bland annat omogna politiska och administrativa institutioner med mycket byråkrati och ett rörigt partisystem. Att jämföra Sverige med Brasilien är inte möjligt då det blir "äpplen och päron" men en likhet är att det i båda länderna är valår i år.

Sedan 2002 har arbetarpartiet PT suttit vid regeringsmakten i landet. Först två mandat under Lula da Silva och nu ett till med Dilma Rousseff. Det är sällan lyckat att ett och samma parti får sådan stor makt och i media ser man nu ofta skandaler där partierna vid makten är inblandade och drar nytta av att man tillhör det politiska och administrativa etablissemangen. Landets ekonomi visar på svag tillväxt och Dilma och hennes regering verkar inte vilja ta tag i de tunga besluten som måste fattas, till exempel politiska och skattemässiga reformer.

”Här är ”Know Who” minst lika viktigt som ”Know How” och Handelskammaren erbjuder en plattform för detta mycket viktiga kontaktskapande”

PT har gjort sig känt som ett "bidragsparti" och eftersom det är många miljoner människor och väljare som får dessa bidrag så visar opinionsmätningarna just nu på att Dilma har goda möjligheter att bli omvald. Oberoende vilken regering som tar över från 1:a januari 2015 så kommer man att behöva svara på folkets krav på sociala reformer och investeringar i skola och omsorg. Om nu landet kunde leva upp till "FIFA standard" under fotbolls VM vad gäller stadions och annat så tycker folket nu (med all rätt) att man kan kräva "FIFA standard" även på dagis, skolor och sjukhus...

Fotbolls VM avslutades ju för bara någon månad sedan med guldmedaljer till tyskarna, silver till argentinarna och brons till holländarna. Innan VM inleddes hördes många negativa röster som menade att Brasilien inte skulle klara att arrangera ett sådant här megaevent. Man sade att det skulle uppstå kaos på alla flygplatser och fotbollsstadions och även att det skulle ordnas stora demonstrationer mot Fifa, brasilianska politiker och andra beslutsfattare. Nu blev det inte så. Detta blev kanske ett av de bästa VM arrangemangen i historien. Logistiken mellan de tolv värdstäderna fungerade alldeles utmärkt, alla matcher var utsålda och stämningen var hög. Alla gästande nationaliteter festade, dansade och sjöng ("I am glad you came"...) tillsammans med lika glada brassar. Det blev verkligen en fyra veckor lång folkfest. Om folket hade för låga förväntningar på själva organisationen så kompenserade man det med för höga förväntningar på det brasilianska landslaget. De vann ju finalen mot Spanien i Confederations Cup i juli 2013 vilket trissade upp förväntningarna, men det händer mycket på ett år.

Vad gäller Brasiliens utveckling på längre sikt är de flesta optimister. Landet har över 200 miljoner människor varav många fortfarande är fattiga, så det finns

en potential för tillväxt. Vi ser redan att många miljoner har gjort en klassresa från misär till lägre medelklass och detta stimulerar både konsumtion och produktion. Det finns många förklaringar till den just nu svaga tillväxten; minskad handel med länder som Kina, USA och Argentina (där har man en stor ekonomisk kris), mycket byråkrati, ett krångligt skattesystem, en dyr statsapparat (med en hel del korruption) och att man under ett valår inte tar svidande beslut utan tvärtom spenderar pengar på valkampanjer och annat röstfiske.

Oberoende vilket parti som får bilda nästa regering så väntar stora utmaningar. Förutom de reformer jag just nämnde gäller nu att få igång alla infrastrukturprojekt så transporter och logistik kan effektiviseras, vilket är en stor flaskhals för landets utveckling. Man inser mer och mer hur viktigt det är att inte bara sälja råvaror utan att de även kan utvecklas på hemmaplan. Man satsar på forskning och inom programmet Science without Borders har flera brasilianska studenter och forskare fått möjligheten att studera utomlands med stipendium betalda av den brasilianska staten. Flera större svenska lärosäten har tack vare det fått upp ögonen för landet och har genomfört ett antal initiativ för att lyfta fram Sverige som studieland.

Något som fungerar alldeles förträffligt här i Brasilien är vad vi kallar Team Sweden, som består av ambassaden i huvudstaden Brasília, konsulaten i São Paulo och Rio, Business Sweden och Handelskammaren. Vi har regelbunda möten och telefonkonferenser under vilka vi planerar kommande projekt såsom besök av politiska- eller affärsdelegationer, kulturella



främjandeprojekt med mera. Våra roller är tydligt definierade så vi inte klampar in på varandras områden. Det vi på Handelskammaren främst erbjuder är tillgång till ett unikt nätverk med stor erfarenhet och kompetens på Brasilien. Här är Know Who minst lika viktigt som Know How och Handelskammaren erbjuder en plattform för detta mycket viktiga kontaktskapande.

Avslutningsvis kan sägas att visst har brasilianerna mycket att lära från oss svenskar vad gäller framförhållning, arbetsdisciplin och mycket annat, men det finns också mycket vi kan lära oss från dem. Brasilianerna är ett mycket livsbejakande folk som hellre fokuserar på möjligheter än förhinder. Man värderar högt och värdar sina personliga relationer och det finns alltid en god ursäkt för att gå ut och fira något, må det vara en fotbollsseger, en födelsedag eller en lyckad affär. Kanske något att tänka på när vi nästa gång står inför valet mellan plikt och vad vi innerst inne mest känner för...? □

VÄRLDSBANKEN OCH COLOMBIA visar stort intresse för svenska lösningar

TEXT: HELENA CARLSSON, DESK OFFICER AMERICAS, BUSINESS SWEDEN FOTO: HELENA CARLSSON

Sveriges ambassad i Bogotá D.C. har under våren och sommaren haft nära kontakt med Världsbanken och dess dotterorganisation IFC (International Finance Corporation) för att främja utvecklingen av den privata och offentliga sektorn i Colombia samt se vilka möjligheter som finns för svenska företag.

Med anledning av detta anordnade Business Sweden tillsammans med Handelskammaren Mälardalen i våras ett studiebesök för Världsbanken/Latinamerika. Besöket gick till Malmö och Västerås (med Västerås Stad som värd) för att presentera svenska lösningar vad gäller avfallshantering, energi och vatten. Världsbanken och IFC har sedan dess visat stort intresse för svensk teknologi och svenska företag inom dessa sektorer och uttryckt önskemål om att ingå en allians med Sverige och svenska företag, där en tredje part är en stad eller ett privat/offentligt företag i Colombia. Bland annat har Medellín stad och dess kommunägda företag EPM (Empresas Públicas de Medellín) som ansvarar för försörjning av el, vatten och avfallshantering till stadens invånare visat intresse för att ingå i ett sådant samarbete. Vid World Urban Forum i Medellín i april 2014 uttryckte EPM tillsammans med EDU (Empresas de Desarrollo Urbano) även intresse av svenska koncept inom hållbart skogsbruk och trähusproduktion i form av svensk träbyggnadsteknik. EDU har sedan dess fört diskussioner med ett flertal svenska företag om byggnation av ett tråhögshus med 35

lägenheter i anslutning till ett utvecklingsområde som ska tjäna som modell för trähus. EDU har även projekterat för att köpa in en svensk uppfinning, en stationär sopsug med vakumteknologi i det nya bostadsområdet Naranjal i Medellín.

Som ett led i dessa planer organiserade därför svenska ambassaden i Bogotá tillsammans med Business Sweden, Västerås Stad, Handelskammaren Mälardalen och Colombias ambassad i Stockholm en delegationsresa till Västerås och Stockholm i början av september. Målet med besöket var först och främst att Medellín stad tillsammans med utvecklingsbankerna CAF och IFC skulle få ta del av svenska erfarenheter för koncept, tekniklösningar och innovationer inom avfallshantering, energi och vatten samt idéer om hur skogsindustri och träbyggnadsteknik kan leda till ett hållbart boende. Samtidigt ville man realisera en allians mellan Sverige, svenska företag, World Bank/IFC och Medellín i syfte att starta ett pilotprojekt inom miljöteknik i staden Medellín. Alliansen kommer att leda till en hubb av svenska erfarenheter, koncept, tekniklösningar och tjäna som modell innovationer för Latin-



I Colombia och många andra länder i Latinamerika finns ett stort intresse för lösningar inom el- och vattenförsörjning samt avfallshantering.



Ambassadör Marie Andersson de Frutos ledde delegationen med representanter från EPM, Emvarias, utvecklingsbankerna CAF (Corporación Andina de Fomento) och IFC. På uppdrag av Medellín borgmästare Anibal Gaviria deltog även chefen för EDU i delegationen.



”Om detta faller väl ut kommer det att finnas en enorm efterfrågan på svenska lösningar inom avfallshantering i Sydamerika, Centralamerika och Karibien”

amerika. Då skogsindustrin är en outvecklad sektor i Colombia var ett av syftena med delegationen också att få insikter i hur såväl skogsbruk som produktion från skogsråvaror kan utvecklas vilket skulle kunna leda till en ny industri i Colombia inom hållbart boende. IFC är intresserade av framtida projekt inom skogsindustri i Colombia och ser Sverige som ett bra exempel inom sektorn. Tillsammans med EPM planerar ambassaden även att hålla ett seminarium i Medellín under våren 2015 på temat skogsvård och träbyggnadsteknik.

Stor uppmärksamhet kommer följaktligen att läggas på svenska lösningar och svensk teknologi. Det innebär stora möjligheter för export av svenska koncept, tekniklösningar och innovationer inom avfallshantering, energi och vatten samt hållbar skogsindustri. Om detta faller väl ut kommer det att finnas en enorm efterfrågan på svenska lösningar inom avfallshantering i Sydamerika, Centralamerika och Karibien. □

EDU (Empresas de Desarrollo Urbano eller The Enterprise of Urban Development in Medellín)

EDU är en kommunal och kommersiell rörelse som drivs som en juridisk person med sina egna tillgångar samt administrativ och finansiell självständighet. EDUs främsta mål är stads- och fastighetsförvaltning, utveckling och genomförande av planritningar, konsultations- och rådgivningstjänster, stads- och fastighetsprogram och projekt i kommuner på såväl nationell som internationell nivå. EDU utför stadsplaneringsprogram och projekt som medverkar till utveckling av städer och omvandlar dem till moderna dynamiska städer anpassade till de behov en stadsbo av idag har.

KÄLLA: SVERIGES AMBASSAD I BOGOTÁ, BUSINESS SWEDEN

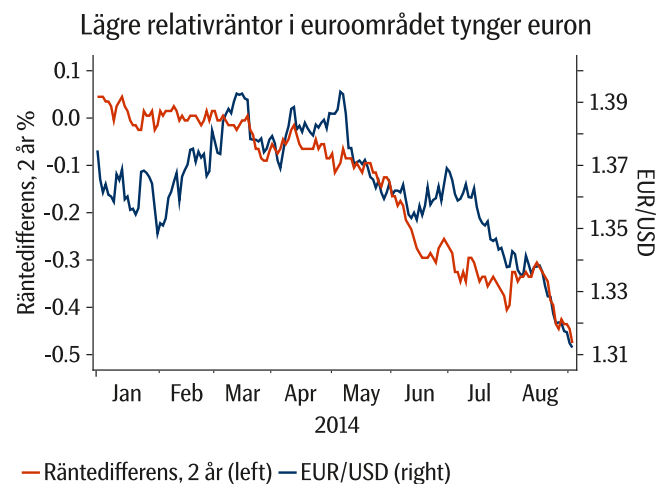
VALUTAPROGNOS FRÅN

EUR/USD

Frustrationen över en utebliven dollarförstärkning som vi gav uttryck för före sommaren har dämpats något de senaste månaderna. Sedan sommaren har EUR/USD växelkursen handlats ned från ca 1.40 till strax över 1.30. Divergerande ekonomisk utveckling mellan euroområdet och USA, liksom en tydlig skillnad i riktningen på den framtida penningpolitiken har antligen börjat materialiseras i en starkare dollar parallellt med en svagare euro. I USA fortsätter sysselsättningen att växa stadigt och under andra kvartalet expanderade den amerikanska ekonomin med över 4% i uppräknad årstakt. Samtidigt fortsätter den amerikanska centralbanken (Fed) att minska köpen av statsobligationer med 10 mdr dollar på varje möte och köpen lär helt upphöra efter oktobermötet. Därefter är frågan när en första räntehöjning kan bli aktuell. Vi lutar nu åt att den kan komma redan i april 2015 istället för under nästa sommar. Samtidigt går utvecklingen i euroområdet åt andra hållet. Tillväxten har mattats påtagligt och krisen i Ukraina och de allt frostigare relationerna med Ryssland lägger ytterligare sten på bördan. Både inflationen och inflationsförväntningarna i euroområdet ligger långt under ECB:s mål och även om den europeiska centralbanken vidtog en rad åtgärder för att stimulera ekonomin på junimötet, bl a en räntesänkning, så tror vi att det kommer att krävas ytterligare åtgärder framöver för att vända utvecklingen i euroländerna. Antagligen är det bara en tidsfråga innan ECB tvingas till ett mer bredbaserat program för obligationsköp liknande det som Fed nu håller på att trappa ned. Penningpolitik har länge varit väldigt betydelsefullt för valutornas utsikter och med den utveckling vi förutspår bör dollarn fortsätta att stärkas under det kommande året. Vid årsskiftet räknar vi med att EUR/USD handlas på 1.28 för att sedan falla ytterligare

SEB växelkursprognoser:

Växelkurs	2014-09-03	Dec 2014	Jun 2015
EUR/USD	1.3150	1.28	1.26
EUR/SEK	9.20	9.25	9.10
USD/SEK	6.99	7.25	7.35
USD/JPY	2.23	2.30	2.40



under 2015 till 1.24 nästa sommar. Det är möjligt att prognosen är något försiktig men riktningen är tydligt.

Kronan

I juli sänkte Riksbanken räntan oväntat mycket (-0.50 procentenheter) till 0.25%. Det senaste året har kronan tagit mycket stryk av Riksbankens fortsatta räntesänkningar. Det är främst mycket låg svensk inflation, en bra bit under Riksbankens mål, som tvingar Riksbanken att agera. Även om Riksbankens styrränta nu börjar närma sig noll tror vi att Riksbanken skjuter iväg ytterligare en sänkning med 0.10% i oktober för att därefter ligga still med styrräntan på rekordlåga nivåer till början på 2016. I närtid kan även riksdagsvalet stöka till det lite för kronan om utfallet skulle leda till en oviss politisk situation utan en regering med ett nödvändigt stöd i riksdagen. Normalt har de svensk riksdagsvalen inte haft någon större effekt på de finansiella marknaderna eller kronan men i år är osäkerheten om de olika regeringsalternativen större än normalt. På lite längre sikt tror vi ändå att en global återhämtning med lite starkare tillväxt kommer att gynna en pro-cyklisk valuta som kronan. Riskerna för kronan är självklart kopplade till den ekonomiska utvecklingen i euroområdet och den geopolitiska situationen, som kan hämma den globala ekonomiska utvecklingen och därmed förutsättningarna för en starkare krona. Vi räknar dock med att kronan stärks något efter en kortare period med försvagning under hösten. Vid årsskiftet tror vi att EUR/SEK ligger på 9.25 för att sedan röra sig nedåt mot 9.10 i mitten på 2015.

Brasiliansk real

Den brasilianska realen har det svängt om rejält de senaste åren. Efter att den stärktes med mer än 35% mot den amerikanska dollarn mellan juli 2011 och augusti 2013 har den under det senaste året försvagats med 10%. Deprecieringen är ett resultat dels av förväntningar på stramare penningpolitik i USA, och dels av svag utveckling av den brasilianska ekonomin. Fotbolls VM till trots, BNP föll med 0,6% i första och 2,3% i andra kvartalet i reella termer i uppräknad årstakt. Nedgången var orsakad framförallt av en avmattning av redan svaga investeringar, vilket inte bådar gott för tillväxten under de kommande åren. Brasilien står inför parlament- och presidentval den 5 oktober och den nya regeringen kommer att ha en svår uppgift. Regeringen behöver uppmuntra investeringar och genomföra strukturförändringar främst inom transport och kommunikationer. Men räntorna ligger väldigt högt pga fortsatt hög inflation, ett resultat av att privat konsumtion varit motorn i ekonomin. Realen har stärkts de senaste veckorna på spekulationer att Marina Silva som tog över som presidentkandidat för det socialistiska partiet efter att Eduardo Campos omkommit i en flygplansolycka. Men vare sig den sittande president, Dilma Rousseff från det vänster-orienterade arbetar partiet, eller Silva (som är mer marknadsvänlig) vinner kommer det att bli svårt att övertala det fragmenterade parlamentet om att gå med på nödvändiga reformer. En kombination av svag tillväxt och ökande räntor i USA kommer sannolikt att försvaga realen till 2,30 vid årsskiftet och 2,40 mot dollarn i juni 2015.

RICHARD FALKENHÄLL & PER HAMMARLUND, VALUTAANALYTIKER SEB

Välkommen till en GLOBALISERAD VÄRLD

Vi har utbildningar i engelska, svenska och interkulturell kommunikation



VI UTGÅR ALLTID FRÅN DINA BEHOV

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

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

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

Hör av dig
så berättar
vi gärna mer!



www.amtcommunication.se

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



Välkommen att annonsera i Global Utsikt

Kontakta vår säljare:
Joakim Jacobsson
jocke@texttanken.se

Eller ring på:
070-448 85 18
021-448 01 00



Verktyg för dina Magiska möten

 **IDÉ bild**
REKLAM • FOTO • UTSTÄLLNINGAR

www.idebild.se

LOGISTIK FRÅN FABRIK TILL KUND

TEXT: STINA ELG • FOTO: FURNITUREBOX, SHUTTERSTOCK

Felix Kvick startade företag redan som 16-åring. Intresset för webben väcktes tidigt och spänningen sitter i.

– Jag gillar att prova nya saker. Är lite orädd och kan ta risker, säger Felix.

Våren 2012 tog han steget in som delägare av möbelföretaget Furniturebox. En butik med ett par anställda.

De nya ägarna stängde butiken och satsade på nätförsäljning. Idag har Furniturebox Internet AB 45 anställda i Stockholm.

– Jag tror att antingen är du duktig på att driva butiksförsäljning, eller online. Det är lättare att göra en sak bra så vi bestämde oss för att göra online bra, förklarar Felix.

Logistik, kundtjänst, försäljning, material till hemsidan. Det är mycket som ska klaffa för att nätförsäljningen ska fungera.

– När företaget var mindre var jag mer insatt i operativa frågor, det är viktigt att försöka delegera också, tipsar Felix.

Det är många som säljer möbler på nätet. Stora aktörer som IKEA, Mio, Chilli. För att klara konkurrensen satsar Furniturebox på bra priser, brett utbud och hög service. Marknaden anpassas till efterfrågan.

– I dagsläget vänder vi oss främst till kunder i Sverige. Våra varor kommer från Europa, men också från Asien.

Även logistiken är anpassad. En del varor levereras från det egna lagret, andra går direkt från grossist till kund. En av de potentiella nackdelarna med det är att man förlorar lite kontroll, tycker Felix.

Fri frakt till dörren

Hur kommer det sig att det har blivit populärt att handla så pass otympliga varor som möbler via webben?

”I dagsläget vänder vi oss främst till kunder i Sverige”

– Du kan sitta hemma i soffan elva på kvällen, slipper trängas i en butik. Kan mäta direkt ”Får soffan plats här?”. Möbler är en bra produkt att handla hemifrån, tycker Felix och Furniturebox trycker på en extra konkurrensknapp. Fri frakt till dörren.

– Det är klart att det kostar mycket pengar, men vi har valt att satsa på det. Fri retur ingår också. Vi är övertygade om att om vi ger en bra service så återkommer kunderna. Idag börjar fri frakt bli en branschpraxis.

Till dem som vill starta försäljning av lite otympligare varor via internet, har Felix Kvick några praktiska råd:

– Underskatta inte logistiken, den är en jätteviktig del. Det är dyrare att sända större saker, håll koll på kostnaderna. Anpassa förpackningar-



Felix Kvick, delägare av möbelföretaget Furniturebox



na efter den typ av transport du valt. Ska det in till terminaler och vända kan det hända att det blir transportskadat, varnar Felix och tillägger:

– En anledning till att IKEA är så framgångsrika är att de har tänkt ut hur man fraktar på smartast sätt. Tänk på transporten redan när du planerar produktionen av produkten. Logistik från fabriken till kunden, det är viktigt, avslutar Felix Kvick. □



VAR TYDLIG MED KUNDENS ANSVAR

Hej Agneta Gustafsson, tullinformatör på Tullverket. Vilka är de vanligaste frågeställningarna du möter från dem som ringer till kundtjänsten e-handel?

– Den vanligaste frågan är: ”Jag har beställt varor från utlandet och nu påstår de att jag måste betala tull och moms till er. Det kan väl inte vara riktigt? Jag är ju privatperson!” Vanligaste frågan från e-handlare: ”Nu skriver folk från Norge och vill beställa – hur gör jag då?”



Den som säljer något på export utom EU, måste väl även fylla i en exportdeklaration till transportbolaget?

– Transportörerna gör en elektronisk deklaration utifrån uppgifterna som du lämnar på deras egna blanketter, fakturamallar eller adresslappar, och sänder den till Tullverket. Avsändare, mottagare i landet utanför EU, en varukod, en varubeskrivning och statistiskt värde ska

finnas med. Varukoden styr bland annat om det är några exportrestriktioner för varan.

Vad ska man tänka på innan man startar export via e-handel?

– Det allra viktigaste är att det framgår på hemsidan att kunden ska tänka på att det kan tillkomma tull och moms i mottagarlandet. Det är enklast för dig som exportör att kunden själv får ansvara för sin tull. Var också tydlig med om frakten ingår i priset, eller inte. Sedan är det generella saker som att man absolut inte befattar sig med piratkopior. Det är brottsligt i de flesta länder, både att sälja och ta emot.

Några andra artiklar man ska passa sig för?

– Där finns massor av varor som är besvärliga: Läkemedel, kosttillskott, livsmedel, utrotningshotade produkter. Överenskommen om internationell handel med hotade arter av vilda djur och växter kallas för Washingtonkonventionen eller CITES. Olika länder har olika bestämmelser. Även om det är tillåtet att exportera en vara från EU kan det finnas importrestriktioner i mottagarlandet. Kunden tar ett stort ansvar, eftersom kunden inte får importera vilka varor som helst. □

Tre grundläggande råd från Tullverket

1. Registrera ditt företag på www.tullverket.se för att få ett EORI-nummer. Det står för Economic Operator Registration and Identification. Annars kommer inte dina paket att lämna Sverige. Det är enkelt, kostar inget och går väldigt fort. Numret hämtas automatiskt från Bolagsverket. Det är ingen avgift till Tullverket vid export.

2. Visa tydligt på din hemsida att det kan tillkomma tull och moms i mottagarlandet. Om varorna tillverkas och säljs direkt från ett land utanför EU, får kunden betala tull och moms. En del importörer och har ett lager hemma i Sverige, men det är inte ovanligt att den som har näthandeln låter sin leverantör sända direkt till kunden.

3. Varning för piratkopior och även varor från utrotningshotade djur och växter.

Läs mer:

<http://www.tullverket.se/innehallao/tullproceduren/tullproceduren/export.4.9b2c39913d83071477ec9.html>

NAVIGERA I DET DIGITALA LANDSKAPET

Arne B Andersson, du är E-handels-specialist på PostNord AB.

– Jag jobbar som rådgivare och föreläsare när det kommer till e-handel och detaljhandel. Hur kunderna ska navigera i det digitala landskapet med sin handel. Flitig föreläsare, flitig bloggare.

Och jag har behållit Moradialekten, trots att jag bott 32 år i Stockholm

Du är också senior adviser.

– Jag ger råd både externt och internt. Har ett bra nätverk som vi kan ha nytta av inom



PostNord. För ett så stort företag, som inte är så snabbbrörliga, är det viktigt med timing i affärsutvecklingen så att man koncentrerar sig på det som är betydelsefullt.

Kan du säga något om trenderna i e-handeln?

– Vi konsumenter vill ha tillgänglighet och bekvämlighet. Geografiskt ställer man olika krav. I Norrland kan man vara nöjd med att hämta paketet hos ett ombud, i Stockholm kan det komma krav på att få paket hemlevererade kvällstid. Att e-handlare startar fysiska butiker är en tydlig trend. Man ser butiken som ett skyltfönster, en marknadsföringskanal att bygga sitt varumärke kring. Butiken placeras på ett ställe där man har en stor del av sin målgrupp. Hetast, hetast nu är Content Marketing. Att man bygger sin marknadsföring så att den blir intressant och relevant för mottagaren.

Något annat?

– Något som inte är en trend, men en utmaning för handlarna är det mobila. Vi konsumenter söker information via telefonerna, sedan går vi till en fysisk butik och handlar. Det är något som många handlare brottas med. Det finns så många olika operativsystem och skärmstorlekar. Men det är en viktig sak att ta hänsyn till. Jag sitter själv hemma med min "padda" hela kvällarna.



Du har 22 års erfarenhet inom Posten, hur har arbetet förändrats?

– Idag är det ingen som gör och löser allt ensam, man jobbar i nätverk och i partnerskap. Personligen önskar jag att jag var 30 år yngre och fick hänga med länge i den här digitala resan. Det är något nytt som händer hela tiden, varje dag är rolig.

Digitalt driver du e-handelsbloggen.nu Vilka ämnen brukar du ta upp i din blogg?

– Jag tar upp aktuella ämnen och håller mig ganska neutral, det är ingen reklampelare. Ju bättre e-handlarna blir på att hantera sin utveckling, desto nöjdare blir konsumenterna. I slutändan leder det till fler skickade paket. Att sprida kunskap och få förtroende som expert på e-handel är vårt mål. Vi ger ut en europeisk e-handelsrapport. Under senare år har den gränslösa handeln blivit vanligare. Vi måste sprida kunskap om den världen när vi ser att konsumenter handlar mer från utländska hemsidor. Generellt står sig svensk e-handel stark i den internationella konkurrensen. Men det är flyktigt. Man kan aldrig leva på gamla meriter. Det är viktigt att tjata om det. □



Arnes logistiktips till exporterande e-handelsföretag

1. De flesta är duktiga på att skicka utomlands, men sämre på returer. Välj ett logistikföretag som har bra returtjänster.

2. Håll koll på vilket beteende konsumenten har i det land du ska sända dina varor till. I Sverige går vi gärna till ett ombud och hämtar paket, men i till exempel Danmark är det hemleveranser som gäller. Som e-handlare, när du söker logistikföretag, se till att den leverantören har de tjänster som konsumenten vill ha i det landet.

3. Om du handlar med flera länder, finn så få logistikleverantörer som möjligt, så att du slipper ha för många parter. Väg det mot priset. Hur mycket betyder det i förhållande till att man har en god service i alla länder som gör att man blir kostnadseffektiv, tack vare enklare rutiner.

NYA MOMSBESTÄMMELSER I TYSKLAND

TEXT: MATTHIAS JAGENBERG • FOTO: PRIVAT

Den 1 januari 2014 infördes en ny, tvingande momsbestämmelse i Tyskland som påverkar många svenska företag. Enligt den tyska skattemyndigheten måste alla företag som är momsregistrerade i Tyskland och säljer varor från Tyskland till andra EU-länder ha ett intyg i sin bokföring som ska bevisa att varorna har anlänt till den utländske köparen i destinationslandet. Om säljaren inte kan visa ett sådant intyg faller rättigheten att fakturera mottagaren utan moms. Det innebär att säljaren måste fakturera med tysk moms och för svenska företag som är momsregistrerade i Tyskland och som säljer varor ut från Tyskland är det därför av största vikt att få dessa rutiner på plats.

Likaså är det viktigt för svenskar som köper varor från Tyskland att se till att rutinerna med dessa bevis fungerar. Effekten kan annars bli att man anses ha köpt varan i Tyskland och den tyska leverantören blir i efterhand tvungen att korrigera transaktionerna. Visserligen kan dokumentation ordnas i efterhand, men skulle det ha gått lång tid sedan affären gjordes så kan det vara svårt. Leverantören blir då tvungen att betala in moms för samtliga transaktioner, vilket med stor sannolikhet innebär en faktura på momsen till den svenska köparen som ej är avdragsgill. Väljer man att inte betala kan detta leda till en onödig konflikt med sin leverantör. Ett alternativ kan dock vara att man retroaktivt registrerar sig för moms i Tyskland och redovisar överföringar i egen regi till Sverige för sagda transaktioner. Momsregistrering i Tyskland blir alltså en potentiell följd av att inte ha dessa nya rutiner i ordning.

Alla tyska företag som säljer varor till köpare i andra EU-länder ska alltså i sin bokföring ha en kopia av säljfakturan



Matthias Jagenberg är advokat med inriktning på bland annat handelsrätt, bolagsjuridik samt rådgivning för svenska och tyska företag.

och en bekräftelse/intyg underskrivet av köparen att varan har ankommit till denne i destinationslandet. Den tyska skatteförvaltningen har tagit fram ett standardformulär som går bra att använda som intyg i alla situationer och som innehåller de nödvändiga uppgifterna. Intyget ska undertecknas av den utländske köparen och returneras

till säljaren för att säljaren ska kunna ha intyget i sin bokföring som bevis över den EU-interna försäljningen och visa att säljaren därmed inte behövt fakturera tysk moms. Detta intyg kan även returneras via epost från köparen. Vid en revision måste man dock kunna bekräfta att e-målet har mottagits från köparen eller dennes ombud (exempelvis en lagerhållare).

Förutom intyget finns fler möjligheter för att bekräfta mottagandet i destinationslandet. Det kan vara mottagningskvitterade fraktpapper (CMR), speditörsintyg (WCC) eller vid försändelse med kurirpost de spårdokument med försändelseinformation och mottagningskvitton som är tillgängliga via internet. Mottagningskvitto signerat av köparen kan även det användas som mottagningsbevis. Om säljaren eller köparen själv ombesörjer transporten till destinationslandet är dock ett komplett ifyllt intyg ("Entry certificate/Gelangensbestätigung") att rekommendera. Om det är köparen som ombesörjer transporten och alternativt dokumentation används som bevisunderlag krävs det dock att betalningen för varorna också kan styrkas med ett kontoutdrag.

Vid produktflöden där flera parter är inblandade måste en fullmakt kunna presenteras som visar att den som hämtar upp godset agerar på uppdrag av köparen. Det måste också framgå vem som har ställt ut fullmakten. Den tyska skatteförvaltningen anser att den sista parten i kedjan är köparen eller dennes auktoriserade representant, men godkänner även att mottagarens personal, en lagerhållare eller annan skattepliktig som mottar godset kan fungera som auktoriserad agent. Transportören godkänns dock inte. □

KRONAN

FÖRSVÅRAR HANDELN MED TYSKLAND

TEXT: FOTO: TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN

De olika valutorna i Tyskland och Sverige är det största enskilda handelshindret som kvarstår mellan länderna. Det framgår ur den senaste konjunkturbarometern som Tysk-Svenska Handelskammaren har sammanställt från tyska och svenska exportföretags enkätsvar. De flesta andra handelshindren som nämns i enkäten är däremot problem som företagen själva skulle kunna ta itu med – utan att politiken behöver blandas in.

Företagen från Tyskland och Sverige som deltog i undersökningen ser konjunkturen i partnerlandet generellt i en positiv dager. Detta gäller såväl det aktuellt rådande konjunkturläget som utsikterna för det kommande halvåret. Utsikterna pekar till och med lätt åt en ytterligare förbättring av situationen.

– De tillfrågade företagen känner sig – generellt sett – nöjda med de aktuella exportförsättningarna. Eftersom den tyska konjunkturuppgången är väl förankrad i den totala tyska inhemska efterfrågan kvarstår tills vidare relativt goda exporttider på den viktiga tyska marknaden. Det gäller att tillämpa denna potential. Svenska exportföretag kan också indirekt dra nytta av en god Tysklandkonjunktur genom positiva spridningseffekter från Tyskland till främst andra EU-länder, säger Hubert Fromlet, professor i internationell ekonomi vid Linnéuniversitetet, som har utvärderat och kommenterat undersökningen.

Särskilt positiva betyg i båda länder får konsumtionskonjunkturen. Genomsnittssiffran bland svaren ligger över den för investerings- och byggkonjunkturen.

– Uppenbarligen ser vår panel den privata konsumtionen som en stark svensk konjunkturmotor – en uppfattning som också flertalet svenska prognosmakare delar. Siffran vad det gäller Tyskland är också



Hubert Fromlet, professor i internationell ekonomi.

positiv efter den under ganska lång tid avvaktande attityden hos de tyska konsumenterna, säger Hubert Fromlet.

På frågan efter områden som försvårar den tysk-svenska handeln är det mest valda svarsalternativet att länderna har två olika valutor. 51 procent av de svarande från tyska företag med affärsrelationer till Sverige ser detta som ett problem. Motsvarande siffra bland svenska företag med export till Tyskland är 48 procent.

– Många tyska och svenska exportföretag ser uppenbarligen det svenska EMU-utanförskapet som ett stort handelshinder. Ovissheten avseende eurons och kronans vidare utveckling placeras också högt upp på risklistan. Därutöver bedöms politikens inflytande dock allmänt som begränsat. En hel del hemläxor kan göras på ren företagsnivå, menar Hubert Fromlet.



Ralph-Georg Tischer, vd för Tysk-Svenska Handelskammaren.

Förutom valutaproblematiken ser företagen främst hinder inom områden där de själva skulle kunna åstadkomma väsentliga förbättringar – utan att de behöver hanteras på politisk nivå.

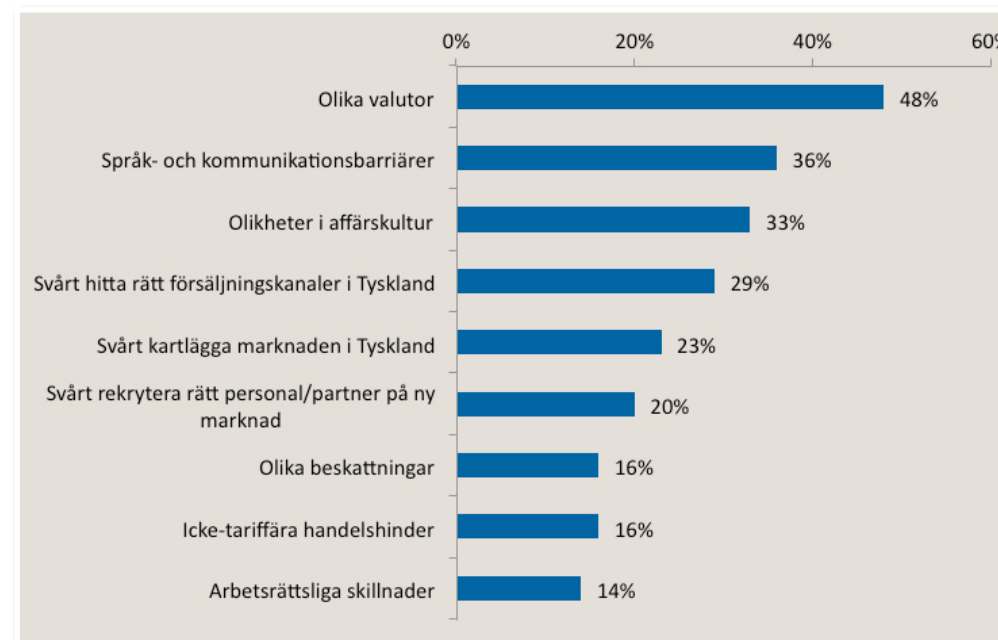
– Samma slutsats finns troligen också för svensk och tysk handel med andra länder. Här finns en underutnyttjad tillväxtpotential, såväl i det korta som i det längre perspektivet, säger Hubert Fromlet.

De största handelshindren mellan Tyskland och Sverige ur svenskt perspektiv (max tre svar):

– Tysk-Svenska Handelskammaren erbjuder seminarier och information om affärskulturen i det andra landet, hjälper till att hitta rätt partner, tar hand om byråkratiska förpliktelser och förmedlar språkstipendier. Att många företag upplever svårigheter inom dessa områden visar att det kan löna sig att använda sig av vår expertis för att utnyttja sin fulla tillväxtpotential, säger Ralph-Georg Tischer, vd för Tysk-Svenska Handelskammaren.

Den tysk-svenska konjunkturbarometern är handelskammarens undersökning avseende tyska och svenska exportföretags syn på konjunkturen i partnerlandet. Det unika med enkäten är de "korsvisa bedömningarna", det vill säga att tyska företag med export till Sverige bedömer den svenska konjunkturen och tvärtom avseende Tyskland.

Frågorna besvarades i maj 2014. Drygt 150 tyska och svenska företag svarade på enkäten. Framöver kommer undersökningen att genomföras två gånger per år. □



Marknadsfakta Central/Östeuropa inriktning Ukraina

Presenterat av  **Raiffeisen Bank International**

Ukraina är Europas till ytan näst största land och har en befolkning på 45 miljoner invånare. Cirka 100 svenska företag finns etablerade i landet och fler än 400 svenska företag gör regelbundet affärer med Ukraina. Dessa företag återfinns framför allt inom sektorerna verkstadsindustri, infrastruktur, jordbruk, energi- och miljöteknik, IT samt hälso- och sjukvård. Några exempel på svenska företag är Oriflame, SEB, Volvo, Atlas Copco och Tetra Pak. Jämfört med andra europeiska länder såsom Tyskland är dock den svenska närvaron låg. Vad gäller handelsbalansen är den svenska exporten till Ukraina nästan 8 gånger så stor som importen till Sverige.



FOTO: VOIN/FREEMAGES.COM

TEXT: RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL

Den pågående militära konflikten mellan ukrainsk militär och proryska separatister har sitt centrum i Donbassregionen i östra Ukraina, en region som utgör kärnan av Ukrainas industri. 2013 kom nära en fjärdedel av landets industriella produktion från detta område. Regionen har exempelvis kolgruvor, koksproduktion samt metallindustri och befolkningen är främst rysktalande. Separatisternas önskan är att få ett starkt självstyre. Det är mycket svårt att bedöma sannolikheten för att Ukrainas president Petro Porosjenko kan tvingas godkänna en utveckling i en sådan riktning.

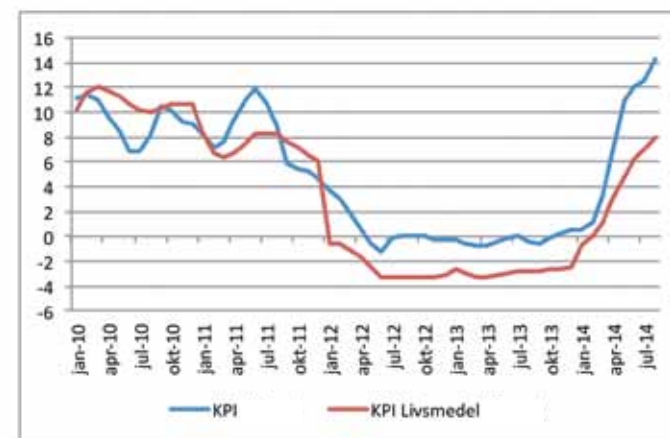
Österrikiska Raiffeisen Bank International verkar i Ukraina sedan 2002 och är en av landets största banker med ungefär 800 kontor. Vi finns även i Ryssland med runt 200 kontor. Vi har därför god inblick i hur förutsättningarna för att göra affärer i dessa båda länder påverkats under den senaste tidens turbulens. Raiffeisen bedriver fortsatt vanlig bankverksamhet i Ukraina och betalningar och valutaaffärer fungerar väl. Vi tillhandahåller även tjänster såsom kortare

finansiering och leasing, dock med försiktighet. Våra kunder är både internationella och lokala företag samt ukrainska privatpersoner. Ukrainska Raiffeisen Bank Aval har cirka 80 kontor i de krigsdrabbade områdena och fattar varje morgon beslut om huruvida det verkar rimligt att fortsätta hålla öppet; detta med hänsyn till både anställdas och kunders säkerhet.

Landets framtida politiska och ekonomiska utveckling är för närvarande mycket svår att förutspå. Den ukrainska ekonomin störtade under sommaren med en nedgång i den industriella produktionen med 12% jämfört med samma period 2013 (Energiindustrin ser en nedgång med 78% och produktionen från kemi- och byggindustrin har gått ned med nära 24% jämfört med samma period föregående år. Inflationen har stigit från 11,9% i slutet av juni till 12,5% i slutet av juli på årsbasis.

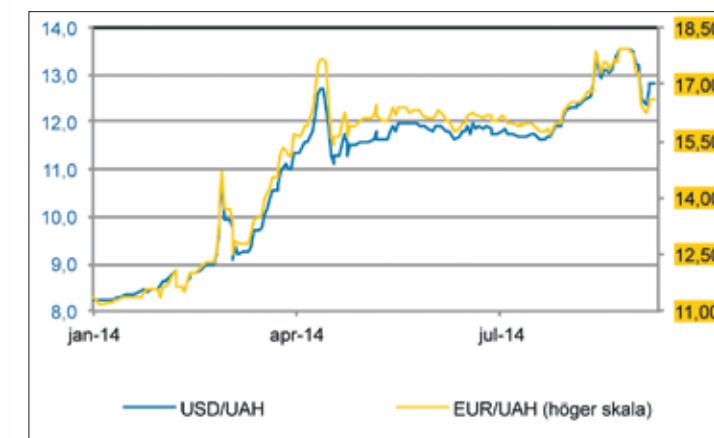
Den ukrainska hryvnian har deprecierats kraftigt med över 30% sedan årsskiftet. Industrin har trots detta inte kunna dra nytta av en

Inflation i Ukraina



Källor: Thomson Reuters, Raiffeisen RESEARCH

Växelkursutveckling



Källor: Bloomberg

svagare valuta på grund av de kraftigt försämrade handelsrelationerna med Ryssland och det faktum att stora delar av Ukrainas industri ligger just i det krigsdrabbade Donbassområdet.

I mitten av augusti verkade ukrainsk militär ha kopplat ett fast grepp om de proryska separatisterna i östra Ukraina. På några veckor kunde separatisterna dock återta kontrollen över stora områden och har varit nära att inta den strategiskt mycket viktiga kuststaden Mariupol. Det eldupphör som undertecknades den 5 september innebär bland annat att ryska trupper ska dras tillbaka från Ukraina samt att en humanitär korridor kommer att öppnas för flyktingar och för humanitära hjälpsändningar till städerna Donetsk och Luhansk. Samtidigt uppgav proryska rebeller att deras väpnande kamp för självstyre fortgår. Med andra ord är det mycket ovisst om vapenvilan kommer att hålla i sig någon längre tid.

Även om EU:s och USA:s listor över sanktioner mot Ryssland blir längre och längre tror inte Raiffeisens egna analytiker att ytterligare

sanktioner kommer att inbegripa att Ryssland kopplas bort från internationella betalningar (detta är fallet med exempelvis Iran). Den internationella exponeringen mot Ryssland är alltför stor och det finns en överhängande risk för att effekterna slår tillbaka mot de europeiska bankerna.

IMF fattade den 29 augusti ett beslut om att genomföra en första betalning av 1,4 miljarder US-dollar från ett totalt lånepaket på 17 miljarder dollar. Ytterligare 1,4 miljarder dollar förväntas betalas ut i december. Parallellt med detta har Världsbanken beslutat om 500 miljoner dollar som ska gå till reformering av Ukrainas finansiella sektor. Det är svårt att bedöma om Ukraina kan få delar av sina lån eftergivna. IMF-lån kan inte efterskänkas och de skulder Ukraina har till Ryssland för gasleveranser kommer med stor säkerhet inte att skrivas av.

Svenska företag med intressen i Ukraina bör naturligtvis följa utvecklingen noga. Vid frågor kontakta gärna oss på Raiffeisens nordenkontor. □

EXPORTSTATISTIK FRÅN SCB

Varuexporten står och stampar

På grund av den svaga konjunkturen i omvärlden har den svenska varuexporten gått dåligt under en längre tid. Exportvolymen har i stort sett legat still under de tre senaste åren och till skillnad mot vad som förväntades runt årsskiftet så har kräftgången fortsatt även under 2014. Året inleddes visserligen bra vilket tillsammans med en stark avslutning på fjolåret ingav förhoppningar om ett trendbrott, men andra kvartalet kom ett rejält bakslag då exportvolymen sjönk med 0,9 procent från föregående kvartal, säsongrensat.

Tjänsteexporten fortsätter att öka

Till skillnad mot varuexporten så har exporten av tjänster gått bra de senaste åren. Efter ett litet bakslag första kvartalet i år kom en rejäl återhämtning under andra kvartalet då exportvolymen ökade med hela 2,2 procent från föregående kvartal, säsongrensat. Tjänsteexportens starka utveckling gör att den totala exporten trots allt ökat något i år.

Importen nästan ifatt exporten

Medan varuexporten trampar vatten så har det vänt uppåt för varuimporten, vilket fått till följd att handelsnettot minskat. På senare tid har överskottet från utrikeshandeln med varor varit på den lägsta nivån sedan början på 1990-talet och trenden börjar nu närma sig noll. Det största bidraget till importökningen kommer från verkstadsvarorna där importvärdet första halvåret var 7 procent högre än under motsvarande period i fjol.

Personbilsexporten en ljuspunkt

Även om exporten som helhet går dåligt så finns det glädjeämnen. Framför allt exporten av bilar som värdemäsiget var 15 procent högre under första halvåret än samma period 2013. Även lastbilarna har gått bra med en ökning på 11 procent hittills i år. En annan ljuspunkt är att trävaruexporten börjat repa sig efter en lång period av nedgång och ökat med 15 procent. Vårt att påpeka är att för såväl lastbilar som trävaror består en stor del av uppgången av prisökningar och mått i volym är uppgångarna mer blygsamma.

Exportchefernas optimism dämpas

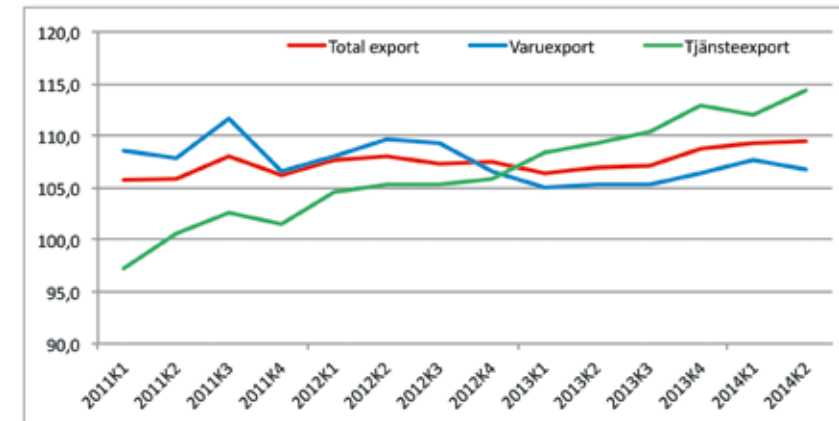
Andra kvartalets svaga exportutveckling verkar ha lagt viss sordin på stämningen bland exportcheferna. Efter att under en tid ha uppvisat en positiv trend sjönk nämligen Exportchefsindex tillbaka tredje kvartalet. Nedgången berodde till fullo på dämpade framtidsutsikter. Det framåtblickande delindexet har sedan början på 2013 legat högre än nulägesindexet men i och med nedgången har gapet nu slutits. Försämringen berodde främst på dämpade förväntningar på efterfrågeutvecklingen från Sydamerika, Asien och Mellanöstern.

Fortsatt hyggligt nuläge

Nulägesindex ligger kvar på samma nivå som förra mätningen och visar att företagen är relativt nöjda med den nuvarande situationen. Det är något förvånande med tanke på de svaga exportsiffrorna i den officiella statistiken. Även om prognoserna dämpats så är det dessutom värt att påpeka att en övervägande del av företagen alltiämt är optimistiska om utvecklingen på tre månaders sikt.

Fortsatt trögt för varuexporten

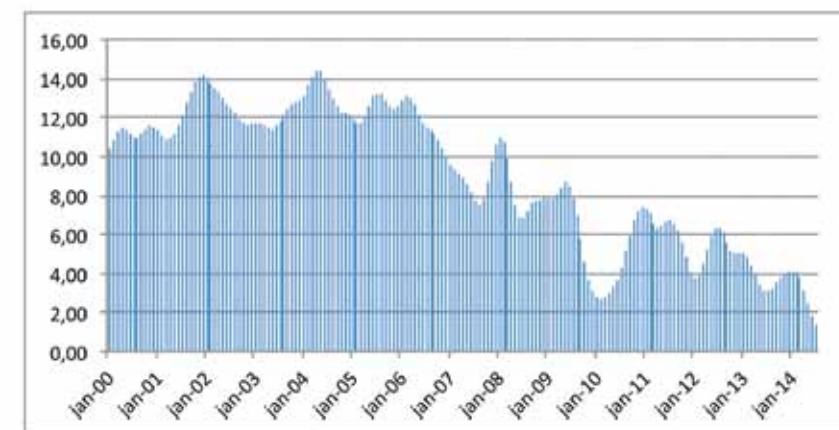
Volymindex 2010=100, säsongrensat



Källa: SCB, Nationalräkenskaperna

Överskottet från varuhandeln krymper

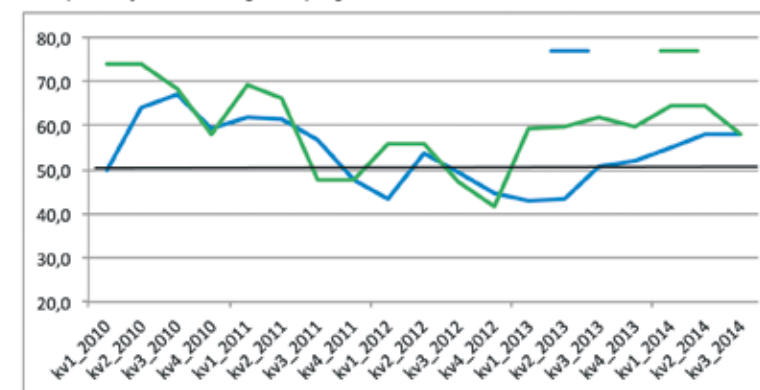
Handelsnetto, miljarder kr, trend



Källa: SCB, Utrikeshandelsstatistiken

Mindre optimistiska exportchefer

Exportchefsindex - nuläge och prognos



Anm: Diffusionsindex. Värden över 50 betyder att fler företag tror på en förstärkning än en försvagning av exportkonjunkturen.

Källa: SCB och Business Sweden

BUSINESS AS USUAL I IRAK

TEXT: CHARLOTTE KALIN, VD CHAMBER TRADE SWEDEN • FOTO: CHAMBER TRADE SWEDEN

Den humanitära situationen i Irak står just nu i fokus då hundratusentals människor har ryckts upp ur sin vardag och är på flykt. Sverige trappar upp sina insatser och lägger stora resurser på humanitärt bistånd samtidigt som de personella resurserna ute i fält ökar. I skuggan av detta jobbar Chamber Trade Sweden (CTS) vidare med flera projekt i Irak som bland annat täcker miljöteknik och kvinnors entreprenörskap. I kaos och katastrof kan det vara svårt att se hur viktigt det är att Sverige så långt som möjligt uppmuntrar och upprätthåller de affärsrelationer och den handel det lagts stora resurser på att utveckla länderna emellan.

I juni genomförde CTS – samtidigt som oroligheterna blossade upp i området - seminarier och affärsmöten i den kurdiska delen av Irak, Sulaymaniyah och Erbil. Samtidigt höll CTS i den första lanseringen av Nina Magazine i Irak, med syfte att mobilisera irakiska kvinnor kring företagande. Över 170 personer kom på lanseringen som hölls på hypermoderna Hotell Millennium i Sulaymaniyah där Kurdistans mest framgångsrika industrialister, Faruk Mustafa Rasool och Asiaccell var huvudsponsorer. En av Kurdistans mäktigaste kvinnliga företagare, Parwen Babaker, var också närvarande. Hon leder Nokan, en av de största bygg- och oljeföretagen i Kurdistan och var dessutom minister i den förra kurdiska regeringen – en viktig förebild för kvinnor.

Man skulle kunna säga att Irak under de senaste decennierna har förlorat allt och att kurdiska Irak har förlorat ännu mer – något



Chamber Trade Sweden höll i lanseringen av tidningen Nina med syfte att mobilisera irakiska kvinnors företagande.

som man nu vill ta revansch på. Regionen har potential att bli centrum för handel och investeringar om en del av oljeinkomsterna läggs på att diversifiera ekonomin. Från att en gång varit jordbrukets vaggas med produktion av ris, vete, frukt och grönt importerar idag Irak i stort sett allt från Iran och Turkiet. Irakierna har blivit traders och förlorat sin industritradition.

I Erbil stod miljöfrågorna i fokus på det Chamber Academy seminarium CTS anordnade tillsammans med de lokala handelskammarna. Från Sverige deltog expertis från IVL

Svenska Miljöinstitutet, teknikonsultföretaget ÅF, Intersection Point Göteborg och Johanneberg Science Park vid Chalmers. Över 50 personer samlades för att diskutera och ta fram aktionsplaner i bästa "Triple Helix-anda". Samarbetet mellan näringslivet, myndigheter och universitet är i sig en framgång men ännu inte självklarhet i Kurdistan eller Irak. I detta projekt samarbetar CTS bland annat med Västsvenska Handelskammaren.

I dagsläget haltar samhällsbyggandet ännu kraftigt och miljöproblemen eskalerar

med förorenat dricksvatten, farligt avfall som dumpas av både hushåll och företag och ett oerhört resursslöseri med avfall som skulle kunnat omvandlas till energi. Senaste tidens utveckling verkar ha lett till att Sverige från officiellt håll tappat bort företags- och handelsperspektivet istället för att så långt som möjligt underlätta för det affärs- och den vardag som trots allt fortfarande fungerar. På grund av den stängda visumhanteringen i Bagdad med hänvisning till grannländerna fick en irakisk affärsdelegation ställa in sin resa till Sverige i somras samtidigt som den svenska regeringen fullföljer ett tidigare beslut att avveckla biståndet till Irak trots det utsatta läget. För ideella aktörer (som CTS till exempel) som samarbetar med lokala näringslivsaktörer för att - trots oroligheterna – hålla vägarna öppna och främja affärer och handel

spelar biståndet i nuläget en avgörande roll.

Irak är viktigt för Sverige. Vi har en stor irakisk diaspora och nära relationer med ett stort antal återvändande irakier. Från näringslivets perspektiv handlar det om möjligheter till ökad handel och investeringar. Vi måste utgå från att situationen i Irak stabiliseras och att vi kan vara en del av den processen. Då har Sverige möjligheter att leverera både vattenrening och avfallshanteringssystem, hjälpa till att bygga nya dammar för vattenkraft, lära ut stadsplanering, bygga lastbilar men också importera produkter från Irak. Vi kan få nya svensk-irakiska företagare som förebilder både i Sverige och i Irak. Humanitära insatser och insatser för att upprätthålla normala relationer och främjande av handel och utveckling måste gå hand i hand. □

Nina magazine är en ny webportal och ett magasin som publiceras 4 gånger per år för irakiska kvinnor över hela världen och fokuserar på kvinnor, entreprenörskap och handel. Nina började som ett pilotprojekt mellan Irak, Storbritannien och Sverige där Världsbanken och indirekt också Sida genom CTS medfinansierade starten. Att Sverige engagerar sig beror på att 1,5 procent av alla svenskar kommer från Irak.

Se www.nina-iraq.com för mer information. I första numret av Nina intervjuas bland andra Faruk Mustafa Rasool och delar med sig av sitt kall för kvinnors rätt till ekonomiskt självbestämmande.

FRAMGÅNGSRIKA AFFÄRSKVINNOR SAMLAS I STOCKHOLM

TEXT: MALIN DACKE, PROJEKTLEDARE IWEC 2014-STOCKHOLM, CHAMBER TRADE SWEDEN

I mitten av november står Chamber Trade Sweden värd för IWEC, handelskammarnas internationella konferens där utmärkelser till internationellt verksamma framgångsrika affärskvinnor delas ut. Konferensen hålls den 16-18 november på Berns och temat i år är "Ensuring the health of your business in a global competitive market". Det handlar om hur världsekonomin mår, hur företagen påverkas av händelser i världen och om dig som entreprenör och företagsledare. Hur tar du hand om dig själv för att orka vara på topp och prestera?

I konferensen deltar årets nominerade pristagare från många olika branscher, tidigare års pristagare, samt inbjudna handelskammare och företag. Nätverkande är en viktig del av konferensen och de svenska handelskammarna

har möjlighet att bjuda in sina medlemmar att delta i konferensen. Alla är välkomna att delta, men priserna är viktiga för kvinnor. Prisremonin kommer att hållas på Grand Hotel den 18 november. □

**Läs mer
och anmäl dig
till konferensen på**

[www.chambertradesweden.se/
iwec-2014](http://www.chambertradesweden.se/iwec-2014) och
www.iwec-awards.com

IWEC

IWEC (International Women's Entrepreneurial Challenge) startades 2006 av handelskammare i Barcelona, New York och Indien med stöd av det amerikanska utrikesdepartementet. Ett huvudmål med IWEC är att sporra redan framgångsrika men små internationella företag som drivs av kvinnor att expandera och växa. Genom IWEC's nätverk knyts värdefulla kontakter som ger stora möjligheter att expandera företaget. Den första konferensen hölls i Barcelona 2007 och sedan starten har ca 123 utmärkelser delats ut till affärskvinnor från Afrika, Asien, Europa, Sydamerika och USA. Sedan 2010 är handelskammaren i Kapstaden med i arrangörgruppen och Sverige genom Chamber Trade Sweden bjöds in att medverka 2012. I år kommer drygt 30 framgångsrika affärskvinnor att få motta utmärkelsen.

VÄRLDSHANDELSDAGEN 2014: STÄDERNAS ROLL I VÄRLDSHANDELN ALLT VIKTIGARE

Sveriges internationella handel har vuxit kraftigt under de senaste åren och ändrat karaktär. Världshandelsdagen 2014 handlade om hur den internationella handeln förändrats genom digitaliseringen och vilken roll de växande storstäderna spelar.

TEXT: MARIANNE ANDRÉE · FOTO: BJÖRN LEIJON



Handelsminister Ewa Björling och den svenska ambassadören till WTO, Joakim Reiter, var några av de som medverkade i en paneldebatt under dagen.

Världshandelsdagen som hölls på Grand Hôtel i Stockholm den 28 augusti samlade de svenska handelskammrarna i utlandet, företrädare för politik och näringsliv och ledande experter. Medverkande var bland andra handelsminister Ewa Björling, Stockholms Handelskammars vd Maria Rankka, vice vd för Ericsson AB, Ulf Pehrsson, Generalsekreterare ICC, Lena Johansson och vd för Nelly.com, Magnus Månsson.

En av diskussionerna under dagen handlade om huruvida man tar vara på de möjligheter som den snabba digitaliseringen medför för att öka den internationella handeln och om politiken hänger med i svängarna. Magnus Månsson, vd för Nelly berättade om den explosionsartade ökningen på sajten där nu varannan besökare använder sin smart phone vid affärer. Men det innebär också vissa problem för företaget eftersom det inom EU finns en mängd olika regler och hinder som måste forceras när man ska anpassa sig till 28 olika marknader. ICC:s generalsekreterare Lena Johansson berättade att 60 procent av USA:s tjänsteexport är



Exportpriset Hermes delades ut av Kronprinsessan Victoria till Bona AB som erbjuder miljöanpassade produkter för att underhålla trägolv och Tacton systems som levererar mjukvarulösningar för effektivisering av komplex försäljning.

Exportpris med kunglig glans

I samband med Världshandelsdagen delade Kronprinsessan Victoria ut priset Export Hermes till två företag som genomfört framgångsrika exportsatsningar. Priset gick till Bona AB i Malmö som erbjuder miljöanpassade produkter för att underhålla trägolv och Tacton Systems AB i Stockholm som levererar mjukvarulösningar för effektivisering av komplex försäljning.

Sedan 1981 har priset årligen delats ut till företag som genomfört framgångsrika exportsatsningar. Genom åren har 50 framgångsrika exportföretag fått ta emot det prestigefyllda priset. Utmärkelsen består av en statyett i brons gjord av konstnären Thomas Qvarsebo och ett diplom av konstnären Lennart Forsling. Priset delas ut av Fonden för exportutveckling.

digitaliserad, men att politikerna inte hängt med i digitaliseringen. Även Ulf Pehrsson, Ericsson, vittnade om den stora förändringen som digitaliseringen inneburit. Ericsson, som en gång sålde utrustning, säljer i dag i första hand program och tjänster. Han trodde att 50 miljarder prylar runt om i världen kommer att vara uppkopplade mot Internet år 2020. Men kommer de politiska åtgärderna att anpassas till detta? Han menade att TTIP kan bli en modell för andra frihandelsavtal när det kommer till exempel dataflöden över gränser och skydd av personuppgifter.

Den andra stora frågan under dagen var de globala städernas roll i den internationella världshandeln. Handelskammarens vd Maria Rankka gjorde några iakttagelser kring hur globalisering och urbanisering går hand i hand. - I dag står sexhundra tätorter i världen för mer än 80 procent av den globala brutonationalprodukten. Vad innebär det för städernas framtida roll och deras möjligheter att locka till sig företag och talanger? Och vad kräver det för nödvändiga politiska investeringar och förändringar? Hon avslutade med att föreslå att Stockholm efter valet, oavsett valutgång, borde få en egen minister för frihandel som ska arbeta för att göra Stockholm ännu mer attraktivt. □



Stockholms Handelskammars VD, Maria Rankka, pratade om hur globalisering och urbanisering går hand i hand.



Din genväg till Europa och världen

Res smidigt och prisvärt med SAS och KLM från Linköping City Airport. Med upp till fem dagliga avgångar via Köpenhamn eller Amsterdam når du tusentals destinationer världen över.

Business Lounge

Du har väl inte missat vår nya Business Lounge, för dig som reser i affärsklass eller har Guldkort hos KLM Flying Blue / SAS Eurobonus.



PÅ GÅNG

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

PRAKTISK HANTERING AV EXPORTDOKUMENT

Det ställs allt högre krav på att tullhandlingar och andra exportdokument ska vara korrekt ifyllda. Är de ofullständiga eller felaktiga kan det leda till leveransförseningar, problem för mottagaren vid förtullningen och i värsta fall till att köparen väljer en av dina konkurrenter vid nästa affär. För att underlätta för dig som exportör erbjuder Handelskammaren en utbildning i praktisk hantering av exportdokument. Under denna kurs sker en genomgång av hur de vanligaste exportdokumenten ska fyllas i för att du och inte minst mottagaren ska slippa problem.

TID: Tisdag 4 november kl 09.00-16.00

PLATS: Handelskammaren, Rudbecksgatan 7 i Örebro, plan 2

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA: mikael@handelskammarenmalardalen.se

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

VÄSTERÅS MÅNGFALDSDAC

Välkommen till Västerås största Mångfaldsdag för näringslivet och organisationer i Västerås! Mångfaldsdagen är en blandning av humor och allvar, fakta och fantasi, inspiration och erfarenheter. Vi kan utveckla vårt sätt att tänka och våga reflektera över oss själva och andra utan att döma. Våra föreläsare kommer med inspiration, forskning, uppvaknanden, kunskap och motivation leda dig till ett mer framgångsrikt arbete inom mångfald. Du ges möjligheten att lyssna på konsten att få vara annorlunda utifrån normsamhället och hur utanförskap kan omvandlas till win-win situationer som ger dig och ditt företag ökad kompetens och därmed ökar ditt företagsvärde.

TID: Fredag 21 november kl 08.30-16.00

PLATS: ABB Meeting Point, Mälardalens Högskola, Västerås

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA: www.mdh.se

ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

4-DAGARS KURS:

"Internationell handel - enklare än vad du tror!" Grundläggande orientering kring export- och importaffärer. Hur går jag tillväga första gången som en affär ska göras upp med en motpart? Workshop på temat: Hur får jag tag på en affärspartner? Vid varje kurstillfälle medverkar en gästföreläsare från ett företag som delar med sig av sina erfarenheter av att handla med utländska marknader. Målet är att du efter kursen ska kunna starta export eller import av varor utan att riskera att göra kostsamma misstag. Kunskap och förståelse för villkoren vid internationell handel är nyckeln till framgång.

TID: Onsdag 1, 2, 8 och 9 oktober 08:30 - 12:00

PLATS: Elite stadshotell, Hamngatan 11, Eskilstuna

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA: marina.andersson@east.cci.se

ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

BUSINESS FORUM BRAZIL

Vill du göra mer affärer med Latinamerika och Brasilien? Missa inte Business Forum Brazil, 22 oktober på Kammarforum i Norrköping, som kommer att ge dig en unik och effektiv överblick av Latinamerikas ekonomi, handel, möjligheter och affärskultur. Möt och mingla med experter som Nils Ekman Zcentur och Anders Törnvall, professor. Dessutom medverkar Business Sweden, Exportkreditnämnden och ett antal spännande företag som Siemens, Toyota Material Handling och Fitesa, som delar med sig av sina erfarenheter och tips kring att handla med Latinamerika.

TID: Onsdag 22 oktober 12:00 - 18:00

PLATS: Kammarforum, Dalsgatan 13, Norrköping

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA: annika.bornstrom@east.cci.se

MELLANSVENSKA HANDELSKAMMAREN

KURS VID 6 TILLFÄLLEN:

Affärsengelska - muntlig kommunikation
Välkommen till en kurs i muntlig kommunikation på engelska. Kursen riktar sig till dig som använder engelska i ditt arbete. Syftet med kursen är att du utvecklar din förmåga och säkerhet i att hålla föredrag och presentationer, samt att genomföra förhandlingar på engelska. Kursdeltagarna förväntas att aktivt delta i kursen genom att presentera sig själv, sitt bolag eller organisation och att delta i en mängd olika övningar.

TID: 2, 9, 16, 23 oktober, 6 och 13 november - alla tillfällen 13.00-16.00

PLATS: Mellansvenska Handelskammaren

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA: catarina.hallenberg@mhk.cci.se

hotel malmköping

Hotel Malmköping ligger på en höjd med utsikt över historiebemängda Malmköping mitt i Hjärtat av Sörmland.

Konferera i våra moderna konferenslokaler eller tillbringa lite tid med god mat och avkoppling på hotellet.

Här finns minigolfbana, bouleanor, gym, spa, bubbelbad och massor av andra aktiviteter.

Från den 28 november och framåt kommer vi att servera vårt mycket populära sörmländska julbord.

Furugatan / 642 60 Malmköping / 0157-245 80 / www.hotellmalmkoping.se





People
committed
to paper

Delar du vår passion för papper?

Mycket har förändrats sedan Holmen Paper startade för 400 år sedan. Hantverk har blivit high-tech, men en sak består: vår passion för papper. Det är den som driver oss att ständigt utveckla och anpassa våra produkter efter kundernas olika behov och omvärldens allt snabbare förändringar. Det är passionen för papper som gjort oss till en av Europas ledande tillverkare av tryckpapper.

People committed to paper

www.holmen.com

HOLMEN