

GLOBAL **UTSIKT**

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 3 2015

TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN
ATT STARTA FÖRETAG I TYSKLAND

CHAMBER TRADE SWEDEN
EN BLOMSTERDRÖM

KRÖNIKA AV
KARIN NILSDOTTER
**BLIVANDE
AUSTRONAUT**



VALUTAPROGNOS
FRÅN SEB

**FOKUS
– KREATIVA OCH
KULTURELLA NÄRINGAR**



Defending your nation's airspace requires technology that will remain at the cutting edge for decades to come. Saab's committed personnel possess keen analytical and problem solving skills, enabling us to develop aeronautics solutions that overcome future threats before they have emerged.

At Saab, people are at the heart of everything we do. They make our *thinking edge* possible. From the pilots in the air to the designers on the ground, sharing a passion for innovation is what ties us together.

www.saabgroup.com



SAAB



6

OMSLAGSBILD: PROJEKTET ORDONNANSEN, AROS BOSTADSLUTVECKLING AB, RENDERAD AV DOUBLE ACTION. ARKITEKT MARIA AXELSSON, AXELOTH, LÄS MER PÅ SID 10

GLOBAL
UTSIKT

#3

INNEHÅLL



11



16



22

4 Ledare

6 OpenART
– slår rekord

11 BehavioSec
– från början ett studentprojekt

13 Turborilla

14 Stugan
– ett paradis

16 DNA
– det nya arbetslivet

18 Krönika
– Karin Nilsdotter

19 Movits
– Norrbottens hiphop-hjältar

20 Valutaprognos från SEB

22 Chamber Trade Sweden

24 Gröna Ambassaden

30 På gång

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),

Anette Holm (Mälardalen, www.handelskammarenmalardalen.se), Didi Swege Harrison (Texttanken)

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

Upplaga: 3 400 ex **Produktion:** Jonsson & Stenvall Produktionsförlag AB/Texttanken

www.globalutsikt.se

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

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

Som medlem är du en del av världens största affärsnätverk.

Den kreativa vardagen



FOTO: MATIAS ANDERSSON

**"VI MÅSTE LYFTA
VÅR BASINDUSTRI."**

Världen kommer hela tiden närmare. Mycket tack vara den tekniska utvecklingen där de kreativa näringarna har tagit ett stadigt grepp om vår vardag. För den näringen finns inga geografiska gränser, handelshinder och tidszoner suddas snabbt ut. Alla pratar om de kreativa näringarna och alla är rörande överens om att de blir en allt viktigare del av Sveriges export. Få ställer frågan vad är den kreativa näringen? Är det enbart de unga nya företagarna som utforskar något nytt eller kan gammal basindustri också räknas in?

En hisnande tanke är vad som händer när det gamla och det nya möts. I ett tv-program visades hur den nya digitaliseringen sammanfogades med uråldriga metoder i Indien. Två århundraden suddades ut på ett ögonblick. Som ett led i miljöarbetet satsade man på att få familjerna att sluta laga mat över öppen eld och istället använda nya högeffektiva vedeldade ugnar som kopplats till en app. Som belöning fick användarna "credpoäng" beroende på hur mycket man använde ugnen. Plötsligt hade de inte bara hunnit ikapp oss i västvärlden utan även förbi.

Västerbotten har en kreativ näring som ligger i framkant och styr utvecklingen på många områden. North Kingdom ser inga gränser, de gör affärer med Disney, Toyota och stora företag världen över men behåller sitt huvudkontor i Skellefteå.

Dohi Sweden i Umeå växer så det knakar och har i princip klippkort på flyget till Dubai och många andra länder. De är väletablerade företag inom den kreativa näringen. Nuiteqs grundare Harry van der Veen gick åt motsatt håll. Han lämnade Holland och startade sin verksamhet i Skellefteå. Med sin touchskärm har han byggt ett bolag som levererar till de stora multinationella företagen inom it och telefoni.

De här företagen börjar vara gamla och kanske inte ens längre räknas som de kreativa, speciellt i jämförelse med gänget som skrapade ihop pengar för att producera den omtalade filmen Kung Fury. Den mest sedda svenska trailern genom tiderna!

Det som ändå förenar de här företagen är att de är utan nationsgränser. De pratar aldrig om lokal eller global marknad utan är direkt ute på en internationell spelplan. Den trenden börjar ha ett antal år på nacken det är därför dags att ta fram kristallkulan och spana efter nästa tydliga trend. Om Västerbottens Handelskammare får råda är den trenden en smältdegel av den traditionella industrin och kreativa och kulturella näringar.

Vi måste lyfta vår basindustri. De är redan funktionsleverantörer. Vad skulle hända om vi slår ihop de här två branscherna och adderar mervärden till de produkter som basindustrin ändå har? Våra nya industrier är flyttbara men om vi binder ihop dem med basindustrin så ökar värdet av att finnas på plats. Genom att addera deras kreativa tänkande för att skapa mervärde kanske vi framöver får se en trätrapp som delar ut belöningar till den som använder den istället för hissen.

Peter Forssell, vd Västerbottens Handelskammare

STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT



Connecting Your World

NYHET!

Start
25 oktober
2015

**Dagliga avgångar
Stockholm Skavsta
-
Köpenhamn**

+ avgångar till 40 andra destinationer i Europa

www.skavsta.se

Från 49 kr
(enkel resa)

Julmarknad

Nu har du möjlighet att flyga direkt till Lübeck och uppleva den berömda julmarknaden! Provsma god mat och dryck... hitta perfekta julklappar och umgås med dina vänner och kollegor.

STOCKHOLM VÄSTERÅS
FLYGPLATS

vst.nu



RYANAIR

”Det är helt fantastiskt, vi har haft fler besökare till konstbiennalen än det bor i hela länet.

Nina Glimvall verksamhetschef Örebro Kommun.

OPENART

2015

TEXT: LOTTA GÖRLING · FOTO: OPENART 2015

OpenART är Skandinavians största biennal för samtidskonst i det offentliga rummet och har pågått under tolv sommarveckor i Örebro. Årets upplaga av OpenART, den femte i gången har gjort succé.

>>

– Det är helt fantastiskt, vi har fler besökare till konstbiennalen än det bor i hela länet, säger Nina Glimvall verksamhetschef Örebro kommun. Utav de 180 000 besökarna är det cirka 90 procent som är tillresta till Örebro. 6 500 besökare har guidats i samtidskonstens tecken och 262 skolklasser har gått konstpedagogiska vandringar.

72 konstnärer från 20 länder i Europa, USA, Asien och Sydamerika har varit delaktiga med 130 verk placerade på 80 olika platser runt om i centrala Örebro. Verken har haft olika karaktär såsom skulptur, måleri, foto, ljud, video och interaktiva konstverk.

– Den mest besökta är utan tvekan vår demokratihjälte Engelbrekt med 140 000 besökare. Under biennalen har statyn haft ett hus omkring sig, likt en byggarbetsplats och med en trapp så publiken har kunnat se Engelbrekt på nära håll.

Konstnären Antonio O'Connell har arbetat med sambandet mellan arkitektur och religion-kristendomen. Han ser Bibeln som en grundsten i vår västerländska civilisation och ville hemska gärna ha en Bibel med i Engelbrekt-konstverket "Open House." Han kollade om kollegan Alicia Martin, som höll på med en bokskulptur dit Örebroarna skänkt 6000 böcker fått med en Bibel, men det hade hon inte. Det löste sig trots allt, av en händelse eller gudagåva så damp det ner en Bibel mer eller mindre framför fötterna på Antonio O'Connell när han var utanför sitt hotell. Förmodligen utkastad från hotellrummet av fans som hade varit på Motörhead-konsert.

Ett annat omtalat konstverk är de 375 uniformer i sex olika färger som hängt över shoppinggatan Köpmangatan. Verket hängdes över en natt och till det krävdes det 15 personer. Uniformerna kommer från Foxconn, ett taiwanesisk företag med fabriker på

det kinesiska fastlandet. Foxconn är världens största elektronik-tillverkare och Apples största leverantör. I Kina arbetar miljontals migrantarbetare från landsbygden i fabriker där produktion med hjälp av intensiva monteringslinjer på löpande band, har blivit en del av den typiska fabriksmodellen världen över.

Den världskända konstnären Ai Weiwei är van att bli uppmärksam. Han bedriver en medveten kritik av den kinesiska diktaturen som inte ser med blida ögon på hans konstverk. Han fick först frågan om han ville ställa ut något verk på museum men det tyckte han lät för tråkigt och fick då förslaget om en hel gata istället som han genast nappade på.

– När konstverken hängde på plats så mötte jag en dam som helt sonika började skälla på mig, berättar Nina Glimvall. Hur vi ens kunde tänka oss att hänga upp uniformerna på rad, det påminde för mycket om den grymma verklighet som fanns i fabriken, inte bara i de kinesiska fabriker utan även i den fabrik hon arbetat för i Europa. Hon var fruktansvärt arg och ledsen men efter en stund hade hon lugnat sig och till sist så kunde hon titta på verken och förstå betydelsen av att även visa konst som kan vara upprörande och skrämmande.

– Hon hade genom sitt utbrott lyckats förlika sig med sin barndoms svårigheter i fabriken, fortsätter Nina Glimvall. Det är precis vad OpenART handlar om, att nå fram och beröra. Konstbiennalen blir tillgänglig för alla, när den visas utan entréavgifter och inkluderad i stadskärnan.

Efter OpenART veckorna monteras konstverken ner, några verk är sålda bland annat "Popcorn" av konstnären Anton Hjartmyr.

– Just "Popcorn" har varit populära bland befolkningen, flera brudpar har velat fotograferas ihop och runt popcornskulpturerna, berättar Nina som inte vill avslöja vem köparen är. □



"Popcorn" av konstnären Anton Hjartmyr.



"Engelbrekt" av konstnären Antonio O'Connell.

OPENART VAR FRÅN BÖRJAN 2008 EN FRÄCK LITEN UPPSTICKARE SOM NU BLIVIT STÖRST I SKANDINAVIEN SOM CITYBASERAT KONSTARRANGEMANG.

2008

KONSTHALLEN SKAPAR FÖRSTA OPENART ANTAL KONSTNÄRER: 71

Den första upplagan innehöll 71 konstnärer, främst från Skandinavien, vars verk ställdes ut på en mängd platser. Allt från dolda gathörn i centrala Örebro till skyltfönster, hustak eller på ytan av Svartån. Utställningen blev populär bland besökarna på nolltid. Redan vid öppningen 2008, belönades OpenART med utmärkelserna "Årets överraskning" vid Örebrogalan.

2009

OPENART VÄXER ANTAL KONSTNÄRER: 50

Bekräftelsen på att OpenART hade blivit en internationell arena kom under uttagsprocessen 2009. Ansökningar från flera delar av världen strömmade in. Örebro tog därmed första steget i riktningen att bli en spännande del av den internationella konstscenen.

2011

EN STOR GUL KANIN ANTAL KONSTNÄRER: 56

Vid den tredje upplagan 2011 skapade OpenART rubriker i rikstäckande och internationella medier, då en gigantisk kanin platsbyggdes på Stortorget. Kaninen placerades som om den hade blivit tappad på marken, med svansen mot skulpturen av Engelbrekt Engelbrektsson. Florentijn Hofmans Stor Gul Kanin blev en ikon, älskad av många och avskydd av vissa på grund av sitt läge. Kärleken till stadens stora kanin gick till och med så långt att en grupp människor bestämde sig att kämpa för att rädda den

från nedmontering. Kampanjen för att rädda kaninen lyckades dock inte.

Mats Nilsson förklarade i en intervju med The Telegraph "att vi inte är intresserade av att kaninen reduceras till en kommersiell gimmick."

Efter ett lyckat 2011, erhöll Mats Nilsson Örebro Sparbanks Kultur Stipendium för hans medverkan i utställningen.

2013

STÖRST I SKANDINAVIEN ANTAL KONSTNÄRER: 71

OpenART etablerar sig som den största offentliga konstbiennalen i Skandinavien med fler än 100 verk av 71 konstnärer från hela världen, OpenART Kids, OpenART Academy, guideade visningar och speciella nattliga visningar, samt särskilda sommarevenemang. Under OpenART är nästan alla aktiviteter kostnadsfria. Efter ett nytt politiskt beslut 2013, blev OpenART en självständig organisation. Sedan dess har det fungerat som ett självständigt projekt under Örebro kommun och kunnat förverkligas i nära samarbete med kommunen och stadens konsthall, Örebro läns museum och Konstfrämjandet Bergslagen.

2015

KINESISK SAMTIDSKONST FÅR FOKUS PÅ OPENART ANTAL KONSTNÄRER: 72

OpenART fått ett rekordintresse, med 450 ansökande konstnärer från mer än 70 länder. Vid den femte upplagan av OpenART deltar 72 konstnärer från 19 länder i Asien, Europa, Sydamerika och USA. 130 konstverk installeras på över 70 platser runt om i centrala Örebro.



Från Linköping City Airport ut i världen

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

NYHET!

Skidresor till Andorra under vecka 8, 9 och 10.

Bokning och mer information: www.qtravel.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 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

GÄRDET FÅR 110 NYA BOSTÄDER I "MINECRAFT-HUS"

TEXT: LOTTA GÖRLING · FOTO: SHUTTERSTOCK

Kan spelindustrin öka attraktionskraften och locka unga människor att bli ingenjörer?

Kan tekniker och metoder från spelindustrin appliceras i tillverkningsindustri och automation?

Vi har hittat några projekt som verkar i samklang och kikar lite närmare på byggprojektet Ordonnansen på Gärdet i Stockholm som går under smeknamnet "Minecraft-hus."

Stadsbyggnadsnämnden har godkänt detaljplanen – med motivationen att 110 nya bostäder är ett välkommet tillskott med tanke på bristen på bostäder. "Minecraft-huset" ska byggas av Aros Bostadsutveckling AB, som tror att byggstarten blir först om ett år efter att överklagandeprocessen är färdig.

Arkitekt Maria Axelsson, är du en inbiten Minecraft spelare, eller hur fick du inspirationen till att det blev just den huskroppen?

– Jag kan inte säga att formen på husen kom av ett eget spelintresse eller med just Minecraft som förebild. Det var snarare en syntes av ett utarbetat förhållningssätt till närmiljön och ambitionen att skapa ett modernt, lustfyllt och attraktivt bostadshus med en stor variation av lägenhetstyper och lokaler. Men jag tycker att kopplingen till Minecraft är ganska kul och om huset skapar den kopplingen hos en yngre generation så känns det bara toppen!

Vet att man i flera städer är i stort behov av ingenjörer inom industri och man undersöker olika alternativa vägar för att få ungdomar intresserade av ingenjörsutbildningar, ser du en "smart" väg in i industri genom spelen?

– Ett närliggande exempel som jag kommer att tänka på är ju svenska företaget Teenage Engineering som började bygga syntar i ett garage på Söder på grund av sitt musik- och teknikintresse och som nu driver ett framgångsrikt företag med internationell marknad. De bygger bland annat sina egna datorer, program och system för att utveckla nya produkter. Den drivkraften – att vilja göra själv – tror jag är den starkaste haken som bland annat Minecraft lyckats så bra med att trigga hos sin publik.

Tips till företagare för att nå ungdomar idag?

– Min snabba tanke i ämnet är nog att företag troligen kan nå ut till ungdomar om de kan uppvisa en koppling mellan rådande ungdomskultur och skapandet av densamma, känner personligen en spelbiten ungdom som gått vidare och blivit spelutvecklare i New York. Just Minecraft har ju också till exempel använts i medborgardialoger för att intressera barn och ungdomar för stadsbyggnad. Fler sådana initiativ från företagen skulle kanske vara ett sätt att öka intresset för teknik och industri. □

BEHAVIOSEC

– HÖG SÄKERHET OCH ANVÄNDARVÄNLIGHET

TEXT: PER BJÖRKHOLM · FOTO: BEHAVIOSEC



BehavioSec är ett snabbt växande IT-bolag med ursprung i ett studentprojekt vid Luleå Tekniska Universitet. Projektet var så lovande att det resulterade i både patent och bolagisering.



Tekniken bakom BehavioSec är skalbar och fungerar lika bra för 1 användare som 100 miljoner användare.

BehavioSec verkar inom området IT-säkerhet genom beteendebiometri. Med en mjukvara i datorn, telefonen eller läsplattan kan deras lösning lära sig hur just jag rör musen och skriver in användarnamn och lösenord när jag till exempel ska logga in på min internetbank.

Om någon annan kommer över mitt användarnamn och lösenord och försöker logga in, känner scriptet av att det inte är jag i mitt sätt att bete mig och loggar ut alternativt förhindrar inloggningen även om login och lösenord är rätt.

Extra säkerhetslager

BehavioSec lägger på så sätt ett extra lager av säkerhet på inloggningen.

– Det går att skapa svårforcerade inloggningsmenyer men då skapas ofta väldigt krångliga och komplicerade tillvägagångssätt som användarna inte vill ha, berättar Olov Renberg, en av grundarna av BehavioSec. Vår produkt ger ett extra säkerhetslager utan att försämrare användarvänligheten.

Inga gränser

BehavioSec har sitt huvudkontor i Luleå, försäljningskontor i Stockholm och man har även kontor i London samt i Palo Alto, USA. Kunder till BehavioSec är idag huvudsakligen ett antal banker i Skan-

**”DETTA ÄR BARA BÖRJAN, JAG HOPPAS KUNNA
DUBBLA ANTALET ANVÄNDARE INNAN
ÅRSSKIFTET, SÄGER OLOV”**

dinavien och England, och redan har man 15 miljoner användare.

När jag pratar med Olov är det via Skype från USA. Företaget tittar alltmer på USA, och intresset bland amerikanska potentiella kunder är stort.

– Detta är bara början, jag hoppas kunna dubbla antalet användare innan årsskiftet, säger Olov.

Optimister

Tekniken bakom BehavioSec fungerar lika bra i USA som i Sverige, den fungerar lika bra för banker och andra företag, lika bra för datorer som smartphones och läsplattor. Den är skalbar och fungerar lika bra för 1 användare som 100 miljoner användare.

– Användarvänligheten blir allt viktigare, och just det är vår styrka. Det är ju själva poängen med BehavioSec att skapa extra säkerhet utan att krångla till det för användarna. Så vi ser optimistiskt på framtiden! □

TURBORILLA 17 MILJONER SPELARE...

TEXT: PER BJÖRKHOLM
FOTO: MIKAEL HANSSON/INFOTECH UMEÅ

År 2007 satt Tobias Andersson hemma i Umeå och körde en motocross-simulering på kul på sin dator. Simuleringen blev så bra att han tänkte att detta skulle man ju kunna göra ett spel på. Sagt och gjort, två år senare var spelet Mad Skills MX klart. Idag har det laddats ned 17 miljoner gånger...

Tobias Anderssons företag Turborilla gör spel av action-idrotter. Förutom Mad Skills MX har man även tagit fram ett spel för BMX-cyklar, Mad Skills BMX.

– Vi har en tanke om att starta ett helt nytt spår inom Turborilla så att vi får fler ben att stå på, berättar Tobias. Nu har vi anställt tre helt nya personer, det ska bli spännande att se vad vi kan komma fram till.

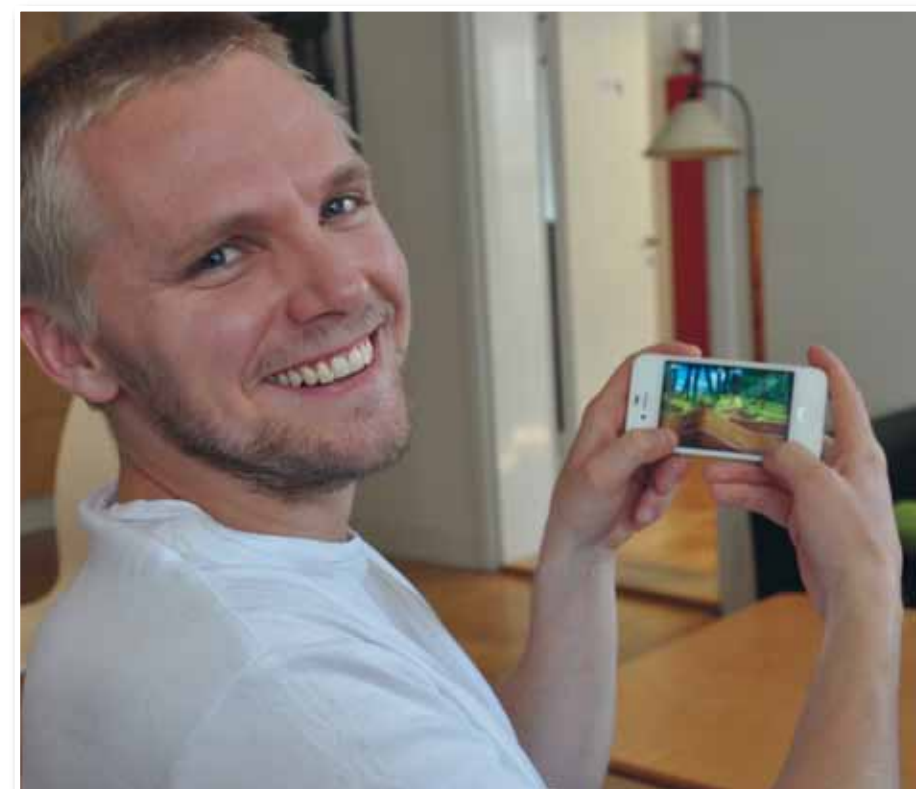
Nya plattformar

Spel på datorn var det som gällde för några år sedan, nu har spelen flyttat till mobilen, och nästa steg kan vara nya Apple TV som snart släppts i USA. Via nya Apple TV kan man köra appar på sin TV, så nästa spelplattform kanske blir just Apple TV.

– Vi tittar på det nu, utvecklingen går fort, och det gäller för oss speltillverkare att hänga med, säger Tobias.

Nya affärsmodeller

Det är inte bara plattformarna som ändras, det är också affärsmodellerna. Turborilla är nu inne på sin tredje affärsmodell i och med det nya konceptet Free-to-play, där det inte



Tobias Andersson har utvecklat ett spel som idag har laddats ner 17 miljoner gånger.

kostar något att ladda ned och spela spelet. Men det finns saker inne i spelet som man kan köpa, som till exempel genvägar, extra banor, individuellt utformade motorcyklar etc.

– När vi bytte till Free-to-play fick vi typ 100 ggr fler användare. I vårt spel kan man spela mot andra, och då blir det viktigt att sticka ut med egna nummerplåtar och färger på cyklarna. Färre än 1 procent av användarna köper något, men med väldigt många användare kan det löna sig ändå.

Kulturskillnader

Turborilla säljer sina spel i princip över hela världen, men det är främst i Europa och

Nordamerika som det finns ett intresse av Motocross och BMX. Det är inga problem att översätta spelet till olika språk, däremot är det stora kulturella skillnader i hur spelen presenteras och marknadsförs i olika länder.

– För oss är till exempel Facebook viktigt då man kan logga in i våra spel via Facebookkontot, säger Tobias. Men i Kina använder man inte Facebook. Vi har bara doppat tårna i Asien, men inte gjort någon riktig satsning än. Det är möjligt att det blir så längre fram. □

Tommy Palm är entreprenören och speldesignern som ligger bakom mobilspelen Candy Crush Saga, Bubble Witch Saga, World in War, Karlsson på taket och ytterligare ett trettiotal framgångsrika titlar.

STUGAN, ETT PARADIS FÖR SPELUTVECKLARE

TEXT: LOTTA GÖRLING · FOTO: RESOLUTION GAMES

Mitt i Dalarna, invid sjön Runn, har röda stugor med vita knutar varit samlingspunkten för 23 spelutvecklare från elva nationaliteter. De har arbetat med femton olika datorspel i en stillsam idyll, allt sponsrat av generösa donatorer under åtta veckor.

Att projektet heter Stugan har sin logiska förklaring. Det första svenska kommersiella dataspelet som gavs ut 1986 hette just Stugan och det var en röd sådan med vita knutar som arrangörerna letade efter.

Spelutvecklarna är handplockade av den svenska spelbranschens veteraner och ansökningarna började trilla in redan vintras, av de 15 deltagarlagen kommer bara två från Sverige. Projektet har även lockat till sig namnkunniga mentorer som ska coacha och föreläsa. Bland dem märks bland andra Minecrafts chefsutvecklare Jens "Jeb" Bergensten och Paul Bragiel, entreprenör som bland annat var tidig investerare i taxiappen Uber.



FOTO: MARK BACKLER



FOTO: STUGAN

I denna röda, fina stuga får många kreativa ungdomar plats för att skapa i den virtuella världen.

”Alla vill jobba med spelutveckling och skolorna har ett tuff utmaning framför sig att locka till ingenjörstudier i framtiden.

TOMMY PALM

Deltagarna i Stugan får både mat och boende betalt av finansierarna bakom projektet. Det enda man som deltagare behöver ta hand om är att bygga sitt spel och betala sin resa. Bland finansierarna återfinns en hel drös toppnamn från spelindustrin, bland annat Fredrik Wester på Paradox Interactive, Alexander Ekwall, som nyligen lämnat spelbolaget King för att starta upp eget spelbolag, Peter Levin, tidigare på Palm Vision, Karl-Magnus Troedsson på Dice, Christofer Sundberg på Avalanche Studios samt Daniel Kaplan.

Tommy Palm, vd Resolution Games och grundaren av det världsberömda spelet Candy Crush Saga ingår i teamet bakom Stugan och hans karriär började under en skidresa till alperna när han var i skolgården.

– Det fanns ett spelrum i källaren och det var kärlek vid första ögonkastet, och sedan dess har det hållit i sig. Trots idoga försök från mina föräldrar så kom skidåkningen på andra plats, datorspel behöll första platsen.

Det har blivit åtskilliga timmar bakom utveckling och spelkonsole, och projektet Stugan handlar om att ge tillbaks lite till dagens

unga som oftast har ett arbete för brödfödan och utvecklar spel på fritiden.

– Att få komma hit till Stugan och arbeta ostört under åtta veckor, utan att behöva bekymra sig om vardagliga ting utan bara koncentrera sig att utveckla spelet tillsammans med andra lika hängivna spelutvecklare blir en drömstart för många. Vi hade kunnat fylla flera Stugor men ser det istället som ett återkommande projekt, säger Tommy Palm.

Sverige i framkant när det gäller spelutveckling.

Idag finns fler än 700 miljoner människor som har spelat ett spel från en svensk spelutvecklare, och en fråga som många företagare ställer sig är hur man ska kunna locka dagens spelutvecklare till industrin?

– Alla vill jobba med spelutveckling och skolorna har ett tuff utmaning framför sig att locka till ingenjörstudier i framtiden. Men jag tror att i framtiden kommer den "virtuella världen" växa sig stor och då gäller det att haffa dagens ungdomar och visa att det är roligt att arbeta som ingenjör. Det får ta tid att förstå att det är roligt, avslutar Tommy Palm. □

DNA

– DEN NYA ARBETSPLATSEN ELLER DET NYA ARBETSLIVET

TEXT: PER BJÖRKHOLM



Vi har i första hand inte gjort om kontoret, utan skapat nya förutsättningar för arbetet säger Heléne Lidström.



En undersökning visade att 25 procent av medarbetarna inte satt vid sina skrivbord.

För några år sedan skrev Bill Gates ett brev till sina anställda och bad dem fundera om de kunde arbeta bättre och effektivare med hjälp av modern teknik och forskning. Det resulterade i att man på Microsoft i Stockholm började planera att bygga om sitt traditionella kontor till ett så kallat aktivitetsbaserat kontor.

Heléne Lidström som då arbetade på Microsoft (nu på Finnair) ville gärna driva igenom detta. Man började dock med att fråga de 650 medarbetarna i Akalla, och svaret var att 80 procent inte ville ha en förändring; endast 4 procent kunde tänka sig ett aktivitetsbaserat kontor...

– Jag förstod snabbt att det gällde att fokusera på ett förändrat arbetssätt, ta vara på möjligheter, skapa nya förutsättningar, och inte prata om att bygga om kontoret så att det blir färre arbetsplatser.

Ingen kreativitet på kontoret

En undersökning visade att 25 procent av medarbetarna inte satt vid sina skrivbord, samtidigt som man kände sig trångboddad, och konferensrummen var alltid uppbokade. Ville man jobba fokuserat, och få saker gjorda – ja då jobbade man hemma.

– Vi ställde frågan var man fick sina kreativa idéer ifrån, berättar Heléne.

Ingen sa kontoret. Med andra ord så hade 650 personer ingen kreativ tanke på kontoret.

Nya förutsättningar

Efter mycket om och men blev det till slut ett förändrat kontor för Microsoft i Stockholm, ett kontor som nu är en förebild för många andra företag. 90 procent av de som arbetar där är nöjda på alla områden.

– Lärdomen har varit att driva detta som ett projekt om att förändra sättet att arbeta,

och ta vara på möjligheter som moderna tekniken ger. Vi har i första hand inte gjort om kontoret, utan skapat nya förutsättningar för arbetet. För arbete idag är inte längre en plats du går till utan något du gör. □



THE SKY IS NOT THE LIMIT

Sverige kan bli världsledande i utvecklingen av rymdturism - en högteknologisk och kunskapsintensiv miljardindustri som främjar banbrytande innovationer, tillämpad spetsforskning och ökad export.

Rymden är hetare än någonsin och det är främst kommersialiseringen av rymden som driver processen och skapar nya affärsmöjligheter. Nya typer av rymdflygplan utvecklas och öppnar inte bara upp rymden för fler, utan sänker också kostnaderna för forskning och utvecklingen inom ex material- och miljöteknik.

Nationer i vår omvärld är beredda att kasta sig ut i rymden och gripa de affärsmöjligheter som finns där. I Storbritannien är målet att etablera en rymdhamn som en viktig kugge i strategin att ta den brittiska rymdindustrin från 9 till 30 miljarder pund i omsättning på 15 år.

Sverige har osedvanligt goda förutsättningar att bli ledande. Genom att dra nytta av 60 år som ledande europeisk rymdnation, 100 år som industriell föregångare och sin position som miljöpionjär kan Sverige på ett smart och effektivt sätt realisera sin potential inom en högteknologisk och innovativ miljardindustri.

De direkta sysselsättningseffekterna av en rymdhamn uppskattas till 2 000 personer, baserat på 3 miljarder i omsättning. Vidare stärks innovationskraften för både besöksnäring och rymdindustri, regional tillväxt, nationell attraktionskraft för turister, talanger och internationellt riskkapital. Samtliga viktiga områden som lyfts fram i en nationella exportstrategin som nyligen presenterats.

Rymdturism är ett affärssegment inom kommersiell bemannad rymdfart som också innefattar rymdresor för forskning, testverksamhet och materialutveckling. Rymdflygningar är vidare bara toppen av en pyramid som också innehåller upplevelser som är tillgängliga för en bredare allmänhet samt driver också fram utveckling av resurssnåla hållbara lösningar som gynnar en cirkulär ekonomi.

Sverige stora fördelar och viktiga geografiska och tekniska förutsättningar, såsom minst en lämplig flygplats, ett fritt luftrum över glesbefolkade områden, därmed finns det viktigaste infrastrukturen redan på plats.

Destination Rymden är en nationell strategi för rymdturism framarbetad av 70+ aktörer och med stöd av Vinnova, Energimyndigheten och Formas. Vision är att Sverige är etablerat som det ledande rymdindustrilandet år 2025 där Sverige är Europas portal till rymden.

Rymdturism är ett viktigt strategiskt innovationsområde och kan bidra till allt från kunskapsintensiv industri till destinationsutveckling och teknikintresse bland unga.

En satsning som också ligger i linje med regeringens fokus på en stärkt innovationsekonomi där Sverige ska leda väg. Genom ett tydligt nationellt engagemang kan Sverige bli ledande och skapa gränslösa möjligheter. □



FOTO: DAVID LUNDMARK

KARIN NILSSON

Namn: Karin Nilsson, 40 år

Aktuell: Vd för Spaceport Sweden. Tillsammans med 70+ aktörer presenterar strategin Destination: Rymden

Bor: I Stockholm

Familj: Maken i London.

Intressen: Längdskidåkning, vandring och toppturer, matlagning och resor där nästa stopp är rymden. Grundat TEDxKiruna, brinner för innovation, entreprenörskap och hållbar strategisk utveckling. Karin är engagerad i styrelsearbete och blev 2014 utsedd till SAABs Årets Teknikkvinna.



HIPHOP MED SVENSK TON

TEXT: PER BJÖRKHOLM · FOTO: MOVITS

Movits är ett band från Norrbotten som slagit igenom internationellt. Hur går det till?

– Tänk om jag kunde svara på den frågan, hur slår man igenom..., säger Joakim Nilsson, en av tre bandmedlemmar i Movits. Men visst brukar man säga att det är de tre t:na – tur, talang och timing, och så var det väl även för oss.

TV-show

Joakim menar att Movits musik är summan av de tre personerna i bandet, vilket blev till ett eget sound. Det gäller att hitta sitt eget hörn av musikvärlden, och för Movits del blev det bara så, det var inget i förväg planerat, utan det kom fram spontant.

– Vi träffades för 13 år sedan och spelade lite ihop. Några år senare bildade vi Movits, första plattan kom 2008. Den gick bra, vi spelades på radion och det puttrade på ganska bra, vi hade en del spelningar. Så fick vi en inbjudan att vara med i en TV-show i USA med Colbert. Vi visste inte vem han var, vi hade aldrig spelat utomlands förut, men det var coolt. De tyckte väl att några killar från norra Sverige som spelade hiphop på svenska var lite exotiskt.

Etta i USA

Det var det fler som tyckte, genomslaget efter TV-framträdandet blev enormt. Movits åkte upp som nr 1 på Tunes hiphop-lista före Eminem och grabbarna. Och Colbert, det är alltså Stephen Colbert som nu tagit över efter David Letterman, så han är ganska stor.

– Man kan säga att vi först slog igenom i USA, sedan uppmärksammades vi i Sverige. Nu ska vi snart på turné igen till USA, till Japan och senare Europa och Sverige.

Hängivet arbete

Så det var tur då?

– Javisst var det tur med TV-showen. Men man måste också ha de andra t:na. Vi har talang och har hittat ett eget sound och timade det hela rätt, men vi har också jobbat hårt och hängivet för att ta vara på den möjlighet vi fått. Vi turnerar, släpper skivor, vi jobbar på bra. Nu bildar vi ett eget skivbolag som blir en plattform för våra projekt, nu och framöver.

Livespelningar och skivor

För musikartister idag blir live-framträdanden allt viktigare när själva musikförsäljningen går ner. Men allt hänger nära ihop, bra livespelningar ger mer spelningar på Spotify,

som ger en högre position på Spotify, som ger mer publik på livespelningar, som ger fler albumförsäljningar osv.

– Vi släpper vår nya skiva nu och sedan blir det turnerande fram till och med sommarfestivalerna... så det rullar på bra, berättar Joakim.

Släpper skivor

Movits har spelat på gigantiska festivaler som Tysklands Fusion Festival, Nederländernas Lowlands, Slovakiens Phododa och Englands Glastonbury. Och man fortsätter att släppa skivor?

– Ja, i Sverige är 90 procent streaming och digitalt och mycket EP och singlar, men utomlands är album med en följande liveturné fortfarande viktigt. Och jag lyssnar fortfarande på album, gillar den formen. Ett album är en slags berättelse, med låtar som satts samman. Det är något fint med det tycker jag, den röda tråden, tankemödan bakom. Så vi kommer att fortsätta med att göra album, absolut! □

VALUTAPROGNOS FRÅN SEB

Under mer än tre år har centralbankers agerande och förväntningar om framtida penningpolitik varit den viktigaste drivkraften för flertalet valutor. Samtidigt har flera centralbanker strävat efter en svag valuta i ett försök att hjälpa tillväxt och inflation. Flera råvarurelaterade valutor såsom den norska kronan eller den australienska dollarn har fortsatt att försvagas med lägre råvarupriser som också har tvingat fram penningpolitiska lättnader. Centralbankernas verktyg för att bistå börjar dock ta slut och effekterna av ytterligare stimulanser är ytterst tveksamma. I den miljön bör fundamenta och tillväxtutsikter få en allt större betydelse för växelkurserna.

EUR/USD

Vi har länge pekat på ekonomisk och penningpolitisk divergens mellan USA och euroområdet som den dominerande kraften när vi har förespråkat en starkare dollar och en svagare euro. Efter en kraftfull försvagning av euron under förra året och under det första kvartalet i år har EUR/USD handlat mellan 1.10 och 1.15. Vi hade räknat med att den amerikanska centralbanken Fed skulle påbörja en normalisering av penningpolitiken genom en försiktig höjning nu i september,

vilket hade gynnat dollarn. Man valde dock att låta styrräntan ligga kvar nära noll då man bland annat var bekymrad över den ekonomiska utvecklingen i Kina samtidigt som amerikansk inflation alltjämt är låg. Vår bedömning är ändå att amerikansk arbetsmarknad har förbättrats så pass mycket att det bör vara möjligt för Fed att höja räntan framöver och decembermötet verkar nu mest sannolikt. Men osäkerheten har ökat och samtidigt verkar det som att Fed kommer att gå väldigt varsamt fram med ytterligare höjningar därefter. Vi har därför tonat ned den positiva effekten på dollarn även på längre sikt. Även ECB skulle kunna bidra till en svagare euro om omfattningen av de obligationsköp som man genomfört sedan i mars i år skulle utökas. Inflationen i euroområdet är alltjämt betydligt lägre än målet om knappt 2 procent inflation och det är svårt att se att målet skulle kunna uppfyllas ens på längre sikt. Det har medfört att man från ECB:s sida har börjat prata om behovet av ytterligare åtgärder. Vår prognos för EUR/USD pekar alltjämt lägre och vi räknar med att EUR/USD handlar runt 1.10 vid slutet på 2015 för att därefter falla ytterligare ned mot 1.05 i mitten på nästa år.

Kronan – SEK

I en värld som fortsätter att brottas med stora problem utvecklas svensk ekonomi starkt och tillväxten hamnar i år sannolikt i närheten av 3 procent. De svenska hushållen fortsätter att gynnas av ökad sysselsättning, stigande bostadspriser, gynnsam reallöneutveckling och låga räntor. När vi betraktar de olika drivkrafterna för kronan framöver pekar merparten av dem mot en starkare krona. Fundamenta ser bra ut, flödesbilden är gynnsam för kronan och de flesta är nog ense om att kronan är undervärderad på nuvarande nivåer. Vidare tror vi att många aktörer alltjämt är positionerade för en svagare krona. Det gör att det antagligen finns behov av att köpa kronor framöver när de negativa krafter som bidragit till kronförsvagningen under de senaste åren mattas av. Den främsta drivkraften bakom de senaste årens kronförsvagning är Riksbankens åtgärder med negativ styrränta och omfattande obligationsköp. Det är ganska tydligt att en svag krona har blivit en viktig pusselbit i Riksbankens strävan efter högre inflation och för att motverka fallande inflationsförväntningar. Även om Riksbanken mycket väl kan sänka räntan ytterligare något på mötet i oktober så tror vi trots allt att Riksbanken börjar närma sig slutet av nuvarande sänkningssykel. Det finns tecken på att inflationen kommer att stiga en hel del i slutet på året och i början på 2016. Givet att det sker bör Riksbanken kunna tillåta en lite starkare krona. Samtidigt är vi tveksamma till hur mycket mer man kan uppnå med de verktyg man har till hands. Sannolikt vill man undvika fortsatta räntesänkningar och helst undviker man nog även ytterligare obligationsköp. Vi utesluter inte att kronan handlar kan försvagas något i närtid. Däremot är det i så fall temporärt och vid slutet på året tror vi att EUR/SEK handlas runt 9.20, för att sedan falla mot 8.95 i mitten på 2016. Samtidigt gör förnyad dollarstyrka att kronan försvagas en del mot dollarn och vi utesluter inte att USD/SEK kan handla upp till 8.65 i mitten på nästa år.

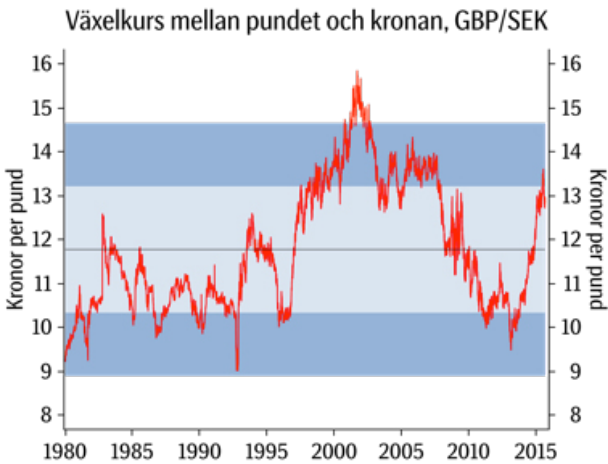


Pund – GBP

Den senaste tiden har vi, kanske lite slarvigt, kallat det brittiska pundet för "Europas dollar". Det har bland annat att göra med att det finns stora likheter mellan hur brittisk och amerikansk ekonomi har utvecklats de senaste åren med hyfsad tillväxt driven av inhemsk efterfrågan. Samtidigt talar mycket för att den brittiska centralbanken, BOE, kan komma att följa efter Fed med försiktiga räntehöjningar under nästa år. Brittisk inflation är alltjämt väl under målet men låg arbetslöshet verkar samtidigt bidra till att brittiska löner har börjat stiga i en betydligt snabbare takt i år. Det skulle mycket väl kunna leda till att centralbanken väljer att höja räntan under 2016, vilket bör kunna gynna pundet framöver. Den brittiska valutan har dock redan stärkts en hel del. Jämfört med början på året är pundet ungefär 5 procent

starkare idag i handelsviktade termer. Men pundförstärkningen har pågått sedan början på 2013. Det har medfört att pundet nu börjar närma sig nivåer mot ett flertal valutor där det långsiktigt måste betraktas som övervärderat. Även om vi i grunden bibehåller en positiv syn på pundet så lägger värderingen ändå en gräns för hur mycket mer pundet kan stärkas framöver. Vi räknar fortfarande med att GBP/SEK kan handla upp en bit över 13 kr under det kommande halvåret givet att Riksbanken fortsätter med nuvarande politik samtidigt som BOE närmar sig en åtstramning. Skulle GBP/SEK handlas upp mot 13.30-13.50 så bör det vara attraktiva nivåer att långsiktigt sälja pundet mot kronan.

Richard Falkenhäll, valutaanalytiker SEB



Rosor från Etiopien

TILL PRINSBRÖLLOPET TACK VARE HANDELSKAMMARSAMARBETE

TEXT: MALIN DACKÉ · FOTO: MARIE ELMERMARK-ANDERSSON

CTS och Etiopiska blomsterexportörer samarbetar för miljövänlig rosodling. Rosindustrin i Etiopien är ny. Den etablerades så sent som 2004, mycket tack vare holländsk kompetensöverföring, investeringar och importfrämjande, där odling i Holland flyttats till Etiopien.

Förhållandena i Etiopien är gynnsamma för att odla blommor och i synnerhet rosor med en jämn temperatur, den höga höjden och relativt låg luftfuktighet.

Idag odlas ca 40 procent av världens rosor i Holland, medan 40 procent kommer från Latinamerika, Ecuador och Colombia. Sett i det sammanhanget är rosor från Etiopien närodlade.

Östafrika och Etiopien har konkurrensfördelar genom de kortare transportvägarna, lägre produktionspriser och mindre korruption.

CTS har tillsammans med Ethiopian Horticulture Producer Exporters Association, EHPEA, gjort en pilotstudie för hur man ska kunna kompostera odlingsavfall och ta hand om avfallsvattnet från bevattningen och hanteringen i packhusen.

Detta minskar användningen av kemikalier och gör att man kan återanvända komposten i odlandet. Studien har löpt över tre år med 14 farmer och har resulterat i en manual och ett antal workshops där ytterligare

farmer anmält intresse för att börja kompostera sitt avfall. Kunskapen om kompostering ingår nu i EHPEAs utbildningspaket som de erbjuder sina medlemmar.

Det är en förmån för CTS, Chamber Trade Sweden, som är de svenska handelskamrarnas internationella plattform, att inte bara främja handel utan också vara en partner för ett grönare jordbruk. För oss, liksom för EHPEA som organiserar exportörer, är handeln viktig. Så handelskontakter på nya marknader är en viktig komponent i samarbetet. Därför har vi parallellt med miljöaspekten jobbat med kopplingen direkt till kund, dvs inköpare i Sverige.

En gård sticker ut alldeles speciellt. Det är Gallica Flowers, som drivs av Stephane Mottier och hans fru, fransmän som drev rosodling i Ecuador i 20 år och som sedan 2007 driver företaget Gallica i Holeta utanför Addis Abeba. När förhållandena i Ecuador blev sämre valde han att flytta till Afrika. Han tog en tur via Kenya men han hittade inte det han letade efter. Det gjorde han i Holeta, ca 40 km nordväst om huvudstaden. Hans odling ligger på 2400 meters höjd. Du får känslan av att du kommit till Provence när du kommit fram till hans rosodling.

Mellan växthusen med fantastiska rosor växer lavendel och andra örter som drar till sig underbara fjärilar. Rosorna transporteras på åsnor mellan växthusen och packhuset, där de sorteras och förpackas enligt kvalitet, blomstorlek och längd. Stephane är en fantastisk entreprenör som utvecklar nya



Gallica Flowers, som drivs av Stephane Mottier och hans fru, Armel Landreau.

sorter och varianter av blommor med fokus på stora blomhuvuden och lång hållbarhet. Dessa lämpar sig extra bra för direktförsäljning till den svenska high end marknaden.

Gallica är en av de gårdar som deltar i pilotstudien och Stephane är en ivrig förespråkare av miljöriktig odling. Han provar gärna nya metoder och delar med sig av sina erfarenheter till lokala odlare. Vi har haft förmånen att fått följa Stephane och besöka företaget flera gånger, tillsammans med etiopiska forskare, svenska miljö- och blomexperter. En av de första som deltog var Ronny



Gustafsson, som har mer än 40 års erfarenhet som blomsterhandlare i Sverige. Målgruppen för seminariet var EHPEAs medlemmar och många fler odlare visade intresse för att börja kompostera och återvinna gödningsmedlen.

De allra flesta odlare i Etiopien skickar sina blommor direkt till Holland för vidareförsäljning inom EU. Ungefär 20 procent av de rosor som säljs i Sverige idag kommer från Etiopien men det syns inte i importstatistiken då de allra flesta tas via den stora blomsterauktionen i Holland. Ronny Gustafsson gillade vad han såg på både Gallica och andra blomsterfarmer och bestämde sig för att få svenska importörer och handeln intresserade av att importera direkt från Etiopien istället för att gå via Holland. Han fick med sig några buntar med rosor och besökte utvalda importörer. Marie Elmermark Andersson på Hukra bv nappade på erbjudandet och tog in sin första egna testleverans i oktober 2014. Hukra bv är en svensk filial till holländska Hukra BV, och en av de största importörerna och återförsäljarna av blommor till blomsterfackhandeln.

Ett år senare ordnade CTS tillsammans med vår tyska motsvarighet en inköpsresa där vi tillsammans med EHPEA satt ihop ett program för att besöka olika typer av rosodlare för att på plats se produktionen, möta arbetarna, verifiera kapaciteten, kvaliteten och miljöarbetet. Resan planerades så att vi även besökte den internationella blomstermässan HortiFlora i huvudstaden Addis Abeba som EHPEA nu arrangerade för sjätte gången. Många intressanta affärsmöten hölls på mässan och ute på företagen.

Marie på Hukra valde att följa med på inköpsresan till Etiopien. Även Marie gillade vad hon såg. Hon tog därefter steget att utöka sina leveranser från Etiopien. Hukra har en hel del intressanta kunder i Sverige och blommor från Hukra återfinns ofta i TV4s morgonprogram på söndagarna.

Att importera blommor är dock inte alldeles enkelt. Då blommor är en levande produkt omfattas de av rigorösa säkerhetskrav vid import. Processen på Arlanda är tids-

ödande då frakthandlingar och Jordbruksverkets sundhetscertifikat ska kontrolleras, stämplas och godkännas före varorna får tas in i landet och distribueras till handeln för försäljning. Även här har Chamber Trade Sweden spelat en avgörande roll. Som oberoende tredje part vill vi hjälpa till att förenkla handeln även med länder utanför Europa. Det är enklare att ta in blommor till Sverige via Holland och låta holländska mellanhänder sköta allt importkrångel. Nackdelen är dock då att rosorna blir dyrare och vi förlorar kontakten med odlarna. Etiopien går dessutom miste om att branda sina blommor då kunden inte vet varifrån de blommorna kommer. Vi tror på stora möjligheter för direktimport till EU via Sverige.

Maries målmedvetna arbete gav resultat. De var fler som fick upp ögonen för Gallicas rosor från Etiopien på Prinsbröllopet i Stockholm när Prins Carl Philip fick sin Sofia. Där syntes de tillsammans med vilda blommor från Sverige och odlade blommor från Holland. Det som började med kompostering av rosavfall slutade med nya handelsvägar och rosor på prinsens bröllop. □

GRÖNA AMBASSADÖRER I AFRIKA

TEXT: CHARLOTTE KALIN, VD FÖR CHAMBER TRADE SWEDEN FOTO: SOFIE WIKANDER



Afrika är numera flitigt med i affärsmedia och möjligheterna att göra affärer inom nya områden som infrastruktur och ICT är stora. Afrikas största potential för utveckling är dock fortfarande inom jordbruket.

Utmaningarna sträcker sig från att mekanisera och öka produktiviteten till att vara mer innovativ och vidareförädla produkterna. Steget är dock långt från råvara till paketerad produkt i våra livsmedelsbutiker. Konkurrensen inom EU är stenhård och både Europeiska länder och Latinamerika har ett försprång genom upparbetade kanaler in till de stora inköparna och livsmedelskedjorna. En stor del av de livsmedel som säljs i handeln i Sverige kommer via Holland och andra EU länder som är inkörsporten till EU.

Chamber Trade Sweden har förmånen att samarbeta med African Women in Agribusiness Network, AWAN, ett nätverk med företagskvinnor som driver framgångsrika företag inom jordbrukssektorn.

I augusti var vi på plats i Kenya för att genomföra workshops inom miljöteknik med AWAN. Efter tre års samarbete kring miljöteknik har ett flertal företagskvinnor i gruppen tagit steget och investerat i solen-

ergi och biogas samt effektivare lösningar för rening och hushållning av vatten. 23 företagskvinnor inom jordbruket från Kenya, Uganda, Tanzania, Rwanda och Zimbabwe var med på vårt Chamber Academy Green-tech in Agribusiness steg 3 som gick av stapeln i Nairobi. Alla kvinnor har nu utsetts till Gröna Ambassadörer och har nu ett särskilt ansvar för att sprida kunskapen vidare inom sina företagsnätverk hemma.

Sofie Wikander från Chamber Trade Sweden har följt AWAN gruppen under många år och ser många möjligheter för svenska företag att knyta affärskontakter med dessa framgångsrika afrikanska affärskvinnor. "De är inte bara intresserade av att exportera sina jordbruksprodukter till vår marknad utan också att investera i ny teknik inklusive miljö, innovativa lösningar för sin produktutveckling och i nya webbsidor för att torgföra sina produkter, säger Sofie."

Med som expert till Kenya var bland annat Pernilla Norup från Norups Gärd i Skåne. Företaget har utvecklat småskaliga biogasanläggningar som har potential att fungera väl på den afrikanska marknaden. Man har också en liten livsmedelsprocessindustri som får plats i en container som är intressant till exempel för vidareförädling av mjölk till yoghurt.

Är du nyfiken på AWAN kan du se CTS fina videoklipp och porträtt av några av affärskvinnorna på: <https://www.youtube.com/user/ChamberTradeSweden>



Ett av Skandinavien's största lager av färdiga glidlager samt dito bronsmaterial för Dig som bearbetar själv.

- Mer än 1 500 dimensioner av monteringsfärdiga glidlager.
- Mer än 700 dimensioner av rundstång, rör och platt i bronslegeringar.

- Bra priser
- Snabba leveranstider
- Alltid högsta kvalitet



NYHETER

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

LAGERMETALL • Boskärsgatan 23 • 702 25 Örebro
Tel 019 20 96 60 • Fax 019 12 38 55
E-post brons@lagermetall.se • www.lagermetall.se

iPall?



iPad



Presentera din information på ett enkelt och smidigt sätt på mässgolvet.

Alltid med dagsaktuella och uppdaterade uppgifter.

Skicka information som besökaren är intresserad av direkt ur presentationsappen.

Slipp arbetet med registrering av kontaktuppgifter efter mässan – det har du redan gjort på plats.

Nyfiken? Kontakta oss för mer info.



IDÉ bild
REKLAM • FOTO • UTSTÄLLNINGAR
0220-123 00 • www.idebild.com

NYHET!

Dagliga avgångar till Köpenhamn

Start 25 oktober

Från 49 kr (enkel resa)



**STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT**

Connecting Your World

DIGITALISERINGENS SKÖRDETID NÄRMAR SIG

TEXT OCH FOTO: BJÖRN STENVALL

Automation Summit i Västerås den 3-4 september var en formidabel succé med runt 300 deltagare. Fokus låg på automation och innovation – med avstamp i digitalisering och samverkan – med föreläsningar som omfattade allt från spel-industri och infrastruktur till gruvdrift och rymdforskning.

Automation Regions processledare Karolina Winbo och Mikael Klintberg hälsade alla välkomna till arrangemanget med konferensens moderator Olle Dierks. Automation Summit arrangeras av Automation Region i samarbete med Västerås stad, mässorna Scanautomatic/ProcessTeknik och PiiA – processindustriell IT och automation.

– Vi står inför en enorm ökning av informationsmängden, ingen klarar av att hantera detta på egen hand, konstaterade Mikael. Därför är det viktigt att samla olika perspektiv från såväl samhälle som akademi och näringsliv.

Håkan Nytorp (divisionschef ABB Process Automation, styrelseordförande Automation Region och PiiA) var imponerad över uppslutningen.

– Det är fantastiskt att se så många från branschen samlade, jag hoppas och tror att vi har ett par riktigt intressanta dagar framför oss, inledde Håkan. Vi hoppas på många tankar om hur vi ska adressera de viktiga frågeställningarna med diskussioner kring digitaliseringen och förhoppningsvis även förtydliga vad det står för och hur vi går vidare. Efter inledningen var det dags för parallella spår, där PiiA-spåret bjöd på en föreläsning av Tatu Koljanen med rubriken "Hyperscalable business logic – recipes to the H2H business". Redan för tio år sedan insåg de flesta att digitaliseringen skulle förändra industrin, men inte hur.

– Vi måste också förstå att vi inte har valet att gå tillbaka, konstaterar Tatu. "Business as



Kirsti Gjellan från Automation Regions styrelse och Anders Wikström från SICS Västerås höll tillsammans en inspirerande workshop kring "Ledarskap, att skapa förutsättningar för innovation".

usual" är en farlig komponent, vi kan inte stå emot tidvattnet.

Tatu förklarar "hyperscalable" med att exempelvis hantverk inte är skalbart; produkter är skalbara i avseende på logistiken, vilket även gäller produkter i kombination med service. Digital service och digitala produkter är däremot hyperskalbara.

– Digitaliseringen kommer att förändra sättet på hur vi gör affärer, avslutade Tatu Koljanen. Logiken i den hyperskalbara ekonomin kommer att komma in överallt.

Efter lunch var föredrag i plenum med John W Hines. Visionären John arbetade på Nasa Ames i 37 år inom olika innovativa avdelningar. Efter en intressant föreläsning kring möjligheter med "produktion" i rymden ställde PiiAs programchef Anders OE Johansson frågan som alla funderade på men ingen vågade ställa: Finns det utomjordiskt liv och, i så fall, skulle Nasa utnyttja dem vid produktion i rymden?

– Ja och ja, svarade John W Hines med ett leende på läpparna.

Dag två inleddes med en föreläsning av Micke Ahlström, serieentreprenör med mängder av

idéer kring nya sätt att verka i vår digitaliserade framtid. Företagen han grundat – exempelvis Sprout Park, Britny och Hyper Island – arbetar inom digitala medier, men bredden är stor. Hyper Island är exempelvis en skola.

– När vi på 90-talet började utbilda studenter i modern, digital teknik insåg vi redan då att den aktuella tekniken – som då var CD-ROM – inte var långsiktig, berättade Micke. Så istället för att lära dem den för tillfället aktuella tekniken fokuserade vi på att lära dem att vilja utvecklas och ta till sig nytt.

Det avslutande PiiA-spåret omfattade intressanta diskussioner kring infrastruktur, IT-säkerhet och ledarskap för innovation. Anders OE Johansson sammanfattade med att tacka deltagare och åhörare för ett par synnerligen inspirerande dagar under Automation Summit, med allt från djupdykningar under mark till högt svävande planer ute i rymden.

– Nu är det höst, skördetiden har börjat och jag tror att även digitaliseringens "skördetid" kommer att börja på allvar under hösten, avslutade Anders OE. Boka redan nu in din medverkan den 10 november 2016 på PiiA Summit i Västerås – då kan vi berätta mer!

”Resurser, utforskande, motivation – allt detta är förutsättningar för innovation.

Anders Wikström



Cheferna för tre av de strategiska innovationsprogrammen på scenen: Cecilia Warrol Ersson från Produktion2030, Magnus Svensson från Smartare Elektroniksystem och Anders OE Johansson från PiiA – processindustriell IT och automation – med moderator Olle Dierks längst till höger.

Övre bilden: Med 300 deltagare var Automation Summit 2015 en succé – en svår utmaning att överträffa vid nästa konferens den 7-8 september 2017!



SÄLJBOLAG I TYSKLAND?

TEXT: MATTHIAS JAGENBERG, HAMBURG · FOTO: PRIVAT

Tyskar föredrar att köpa produkter från ett tyskt (sälj-)bolag i stället för att köpa direkt från Sverige genom en agent eller importör. Borde man som svensk leverantör då inte ha ett eget säljbolag i Tyskland? Javisst säger många men tycker samtidigt att det är för dyrt att satsa 25 000 Euro grundkapital i ett tyskt kapitalbolag (GmbH).

Men då har de svenska leverantörerna inte tänkt på att de i stället kan registrera ett så kallad "Unternehmergeellschaft (UG)". Denna bolagsform kallas ofta som "Mini-GmbH" och lyder under samma regler som ett GmbH fast med en rad viktiga undantag vad gäller kapitalisering, bolagsbildning och vinstutdelning.

Minimikapitalet för ett UG är endast 1 Euro och bolagsbildningen sker i förenklad form med hjälp av en standardiserad bolagsordning. Grundkapitalet ska inbetalas innan bolaget registreras. I bolagets fir-

manamn måste tillägget "UG (haftungsbeschränkt)" eller "Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt)" finnas med för att tydliggöra ansvarsbegränsningen och för att skilja företaget från ett GmbH.

UG är främst tänkt som ett billigt alternativ för unga företagare som vill starta egen verksamhet med liten kapitalinsats och ska motverka det i Tyskland ökande antalet bolagsbildningar i form av t.ex. engelska "Limited". Men ett UG är även lämpad att användas av t.ex. ett svenska företag som vill testa den tyska marknaden utan att behöva satsa 25 000 Euro i grundkapital för ett GmbH.

Ett viktigt undantag från GmbH reglerna är att bolaget är skyldig att reservera en fjärdedel av årsvinsten varje år tills dess att ett grundkapital på 25 000 Euro är uppnått. I denna del får alltså ingen utdelning till aktieägarna ske. När UG väl har sparat ihop ett grundkapital på 25 000 Euro

kan bolaget omvandlas till ett GmbH och bolaget behöver då endast ändra sin firma från tillägget "UG (haftungsbeschränkt)" till "GmbH". Detta görs genom ett bolagsstäm-mobeslut och en ändringsanmälan till bolagsregistret.

Med åren har UG accepterats mer och mer på den tyska marknaden fram för allt som en möjlighet till en enkel bolagsbildning i startfasen. I större affärssammanhang och med ökande affärsaktiviteter kräver tyska affärspartner ur säkerhetssynpunkt dock rätt ofta att UG:s minimikapital ska höjas till att motsvara ett GmbH eller att bolagsägarna/moderbolaget ska gå i personlig borgen för UG:s skyldigheter. Därför torde man sikta på att uppnå ett minimikapital på 25 000 Euro efter en rimlig startfas på max. fem år och sedan omvandla UG till ett GmbH. □

Lätt som en plätt



Din Accure Business Cloud

Du väljer helt enkelt innehållet själv. Resten fixar vi.

Accure Business Cloud är systemoberoende molntjänster (SaaS). De är smarta, snabba, smidiga att använda och lätt som en plätt att välja och fylla på.

Du väljer själv vilka tjänster och funktioner du vill hantera via molnet: Dokumenthantering, arkivering, varudeklarationer, e-faktura, e-post, portoprint, ja till och med fax. Bland mycket annat.

Hur det går till? Du behöver inte bekymra dig om det. Det ordnar vi! Tala bara om för oss vilka tjänster som gör ditt affärssystem bättre, så ser vi till att du får dem. Och om du senare vill fylla på med ännu fler funktioner är det precis lika enkelt.

Accure Business Cloud sparar massor av tid och resurser i din administration. Så du kan frigöra medarbetare för intressantare uppgifter än att till exempel frankera och klistra kuvert.

www.accu.re

accure
 SPEED UP YOUR BUSINESS

LOGISTIKDAG NORR 2015

– EN DAG NÄR VI SÄTTER INFRASTRUKTUREN I NORRA SVERIGE I FOKUS.

Den 21 oktober 2015 är det återigen dags för Logistikdag Norr! Fokus på årets Logistikdag Norr är alternativ finansiering för de mest kritiska investeringssatsningar för norra Sveriges infrastruktur.

Finansministern Magdalena Andersson är en av huvudtalarna på årets Logistikdag Norr! Dagen kommer också att innehålla seminarier, workshops, möjlighet för att knyta nya kontakter och mycket mer.

Datum: 21 oktober 2015
Plats: Kulturens hus, Luleå

LÄS MER OCH ANMÄL DIG PÅ:
www.norrbottenshandelskammaren.se/logistikdagnorr

VÄSTERBOTTENS HANDELSKAMMARE

EXPORTDAGEN

Datum: Onsdagen den 14:e oktober
Tid: 11.45 – 16.45

Lokal: P5, Väven, Umeå (Kulturhuset)
Detta år har vi två teman; Det ena temat är hur kan vi bli bättre på att göra affärer med internationella organisationer som FN, SIDA och Världsbanken för att nämna några. Vi tar upp hur man gör affärer med dessa organisationer, vad man bör tänka på som företagare. Anders Wollter, ministerråd vid UD kommer att ge er mycket information.

Anmälan sker till: nina.svanstrom@ac.cci.se

FÖRBERED DIN EXPORT – SEMINARIUM

Plats: Tisdag den 27 Oktober
Skellefteå Scandic, Lokal Capella
Tid: 08.00-17.00

Kostnad: 1990 kr exkl. moms (ordinarie pris 5900 kr).
För att lyckas med en exportaffär är det viktigt att i förväg sätta sig in i de exporttekniska frågorna. Under hela leveranskedjan, allt från offertförberedelser till hur man säkrar slutbetalning, uppkommer frågor om finansieringsmöjligheter, produktanpassningar, export- och importprocedurer, dokumenthantering och leveransvillkor mm. Denna heldagsutbildning ger en helhetsbild och en vägledning i praktiskt exportarbete samt tips på hur man med smidig och effektiv hantering av handelsprocedurerna minimerar kostsamma överraskningar. Föreläsare är några av Business Swedens specialister inom Exportteknik.

Anmälan sker till: nina.svanstrom@ac.cci.se

MÄLARDALENS HANDELSKAMMARE

16/10 Hållbar sourcing från Indien
21/10 Life in Sweden – seminariet för internationella medarbetare med tillsvidareanställning
25/11 Praktisk hantering av exportdokument

www.handelskammarenmalardalen.se

NORRBOTTENS HANDELSKAMMARE

GREEN SUMMIT I NEW YORK

Norrbottens Handelskammare är delarrangör till Svensk-amerikanska Handelskammarens årliga event Green Summit i New York den 12 november.

Green Summit är ett forum för de bästa ledarna inom industri, akademi och politik för att ta itu med de mest akuta miljörelaterade frågorna i vår tid. Varje år profileras en region i Sverige under konferensen och i år är det Norrbottens tur. Norrbottens Handelskammare arrangerar utställningar och seminarier den 11 november samt den 13 november med teman; Sustainable development in the Arctic region med fokus på stadsomvandling, datacenter och testning i kallt klimat.

Tid: 11-13 november 2015
Plats: 388 Greenwich Street och 58 Park Ave, Scandinavia House, New York city.

NORDIC BUSINESS SUPPORT

Projektet som binder samman SMEs i norra Finland, Norge och Sverige. Är du intresserad av marknaden i norra Finland eller Norge?

Har du en stabil hemmamarknad med en produkt eller tjänst som håller internationellt?

Är du öppen för samarbete med företag från Finland och/eller Norge, då är projektet Nordic Business Support något för dig. Projektkontor finns i Oulu, Luleå och Tromsø där projektmedarbetare med gedigna erfarenheter från tidigare projekt stöttar dig fram till det skarpa affärsmötet.

ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

23/9 Varumärkesseminarier i Eskilstuna och Linköping.
25/9 Internationaliseringsworkshop i Visby
29-30/9 Estnisk företagardelegation besöker Östra Sverige. Match making.
9/10 Företagarnätverket Gotland.
15/10 Näringslivsdag i Eskilstuna. Presentation kring Ostlänken.
17/10 Näringslivsdag i Nyköping. Presentation kring Vision East Sweden.
22/10 Varumärkesseminarium och Exportpris i samband med Företagardagen på Gotland.
4/11 Utbildning Import- och Exportdokumentation i Linköping
10/11 Rundabordsamtal med SEKs chefsekonom i Eskilstuna och Linköping.
24/11 Finansiering och internationalisering för besöksnäringen i Eskilstuna och Nyköping.

FÖR MER INFORMATION:
www.ostsvenskahandelskammaren.se

MELLANSVENSKA HANDELSKAMMAREN

OKTOBER

Träffa Affärsnätverk Dalarna
7/10 i Mora
9/10 i Hedemora

Young Professionals – Nätverk
9/10 i Gävle
30/10 i Falun/Borlänge

Utbildning i Incoterms
15/10 i Falun

Stora Styrelsedagen
15/10 i Falun

NOVEMBER

Diplomutbildning i styrelsearbete
2/11 i Gävle

Uppstart Handelskammarens VD-nätverk
12/11 i Tällberg

Young Professionals – Nätverk
13/11 i Gävle
27/11 i Falun/Borlänge

Nya förändringar i ISO9001 och ISO14001
19/11 i Gävle
25/11 i Borlänge
26/11 i Bollnäs

FÖR MER INFORMATION:
www.mellansvenskahandelskammaren.se



IDAG HJÄLPER VI YTTERLIGARE **100** FÖRETAG ATT VÄXA!

Varje dag får 100 svenska företag rådgivning, lån eller riskkapital från Almi. Innan året är slut har över 24 000 företag tagit del av Almis tjänster. Den gemensamma nämnaren är att de alla vill öka sin konkurrenskraft, utvecklas och växa.

Det blir ett bra bidrag till Sveriges tillväxt. Ska ditt företag också växa? På Almi kan vi det här med företagande och tillväxt. Vi är en partner med bredd som erbjuder rådgivning, lån och riskkapital.

Oavsett vilken satsning du står inför, till exempel en internationell lansering, att utveckla en ny produkt, en marknadssatsning, köp eller start av företag bör du kontakta Almi. Vi finns över hela landet, nära dig.

Ring och boka ett möte på 0771-55 85 00.

Välkommen!