

GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 3 2017

**KRÖNIKA AV
HUBERT FRÖMLET**
NYA CHANSER FÖR EUROPA



**INTERVJU MED JOHAN
NORBERG OM TRENDER**

LEDAREN
FLER GRÖNA HANDELSLÖSNINGAR

CETA, BREXIT – VAD HÄNDER?

FRIHANDELSAVTAL

ÖPPNAR FÖNSTER

Till eller via München Bättre tider!

06:00

Besök norrkopingairport.se för fler avgångar till München
och ta även del av vårt stora utbud av charter!

NY MORGONFLIGHT FRÅN 31/10



Lufthansa



GLOBAL
UTSIKT

#3 INNEHÅLL



OMSLAGSBILD: SHUTTERSTOCK



4 Ledare

6 Ceta

– Kanada öppnar gränserna mot EU

8 Brexit

– vad händer?

11 Affärer i Kina

12 Syskonen Caman öppnar dörrar i Kina

14 Krönika av

– Hubert Fromlet

16 Johan Norberg

– fortsatt gör affärer

20 En utblick från handelskammaren

22 Det surrar i Västerbotten

24 Tysk-Svenska Handelskammaren

30 På gång

– vad händer hos kamrarna

Ansvarig utgivare: Johanna Palmér Östsvenska Handelskammaren · johanna.palmer@east.cci.se **Redaktionskoordinator:** Lotta Görling (Texttanken, lotta@texttanken.se)

Redaktionsråd: Magnus Lindahl (Östsvenska, www.east.cci.se), Nina Rismalm (Norrbotten, www.norrbottenshandelskammare.se),

Malin Englund (Mellansvenska, www.mellansvenskahanndelskammaren.se), Annica Bray (Västerbotten, www.ac.cci.se),

Anette Holm (Mälardalen, www.handelskammarenmalardalen.se), Lotta Görling (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.

Frihandel för grön handel



"MIN VARDAG HANDLAR OM FRIHANDEL. ATT FRÄMJA FRIHANDEL FÖR VÅRA FÖRETAG."

Världen är i kaos. Jag börjar min morgon med att öppna tidningen via min telefon och tänker "vad har vi för katastrof idag männ tro". Det är ju en förfärlig syn som jag lagt mig till med. Här bor jag i en av de allra vackraste platser i världen, med tak över huvudet och mat för dagen. Barn som får gå i skola och trygghet runt mig. En fredlig plats. Men vad hjälper det. Världen är annorlunda. Det är då det gäller att ha en så normal vardag och omgivning som möjligt.

Min vardag handlar om frihandel. Att främja fri handel för våra företag. En oerhört viktig del för våra medlemmar i Dalarna och Gävleborg. Frihandeln som skulle kunna vara vårt verktyg för tillväxt. Fler avtal och mer och enklare internationell handel skulle ge oss i periferin större möjligheter att växa.

I denna tid av Internationalisering är en öppen ekonomi viktig att arbeta för. Men det kräver också ett arbete för att anpassa vår handel och företag när vi långsamt ser hur ekonomin förskjuts och Asien liknar mer och mer en motor som driver tillväxten. Med denna tillväxt kommer också en hel del utmaningar. Utmaningar som vi måste möta och som ställer höga krav på kunskap, samverkan och kommunikation. Det är miljöfrågorna.

Tänk om frihandel kunde vara ett verktyg för ökad miljöhänsyn och att styra mot minskande av climateffekter.

Skulle det vara möjligt? Finns det en möjlighet att medvetet skapa gröna frihandelsavtal? För någonstans så tror jag på möjligheten att frihandeln skulle hjälpa oss med att skapa en bättre miljö, ökad rättvisa och minskade climateffekter.

Klimateffekterna förändrar förutsättningarna för vår produktion av livsmedel. Vattenresurserna minskar konstant i världen. I Sverige diskar vi och duschar vi fortfarande i dricksvatten. Vi behöver fler gröna handelslösningar för framtiden. En handlingsplan som där vi fasar ut fossil användningen.

Det finns ett öppet fönster där vi tillsammans har möjligheten att både påverka förhandlingarna av avtalen så det blir framgångsrika med rättvisa och miljö i fokus. Det ska vi göra för att följa i våra medlemmars fotspår som medvetet arbetar med högt ställda miljömål och visioner i sina affärsplaner. Ett arbete där vi medvetet arbetar för ett resultat med mindre och färre tullar, framförallt på ny teknik, förnybar energi och ett öppet utbyte av "know-how". Det skulle vara oerhört positivt för vår framtida jord.

Cecilia Malmström,
Regionchef Gävleborg för Mellansvenska Handelskammaren

Stockholm Skavsta Business Lounge



STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT

Connecting Your World



INNOVATIONSKRAFT – ÖVER OCH UNDER YTAN

Endast några få företag i världen klarar av att bygga komplexa system som stridsflygplan och ubåtar. Saab är ett av dem. Det är möjligt genom att vi gör saker och ting lite annorlunda. Går före. Tänker i nya banor. Och flyttar gränser för vad som är tekniskt och mänskligt möjligt – på land, till sjöss och i luften.

Så utvecklades Gripen – det smarta flygplanet. Och så jobbar vi även när vi skapar nästa generations ubåtar,

när vi gör vingbalkar till världens största passagerarplan, utvecklar radar- och motmedelssystem och intelligenta ledningssystem för civilt bruk.

I en värld i ständig förändring bryter vi på Saab kontinuerligt ny mark för att utveckla innovativa och smarta lösningar som hjälper både människor och samhälle att möta dagens allt mer komplexa utmaningar – såväl över som under ytan.

Följ utvecklingen på saab.com



MED FRIHANDELSAVTALET CETA ÖPPNAR KANADA UPP SIN MARKNAD FÖR EU

Det nya CETA-avtalet, som planeras träda i kraft den 21 september 2017, innebär att nästan alla tullar i varuhandeln mellan EU och Kanada tas bort. Det blir enklare att handla med tjänster, och Kanada öppnar upp sin marknad för offentlig upphandling.

TEXT: PER BJÖRKHOLM OCH LOTTA GÖRLING

Ett frihandelsavtal mellan olika länder eller tullunioner innebär att parterna kommer överens om att sinsemellan avveckla tullar och minska handelshindren. Frihandelsavtalet CETA innebär att företag från EU får förbättrat tillträde till den kanadensiska marknaden och vice versa, och därmed ökade möjligheter för handel med varandra.

Enligt statistik från Europeiska kommissionen handlar EU och Kanada årligen varor och tjänster till ett värde på ca 90 miljarder euro. För EU är Kanada inte en så stor marknad, men för Kanada är EU Kanadas viktigaste handelspartner efter USA. Ett frihandelsavtal som CETA underlättar det ömsesidiga utbytet av varor, tjänster och investeringar, vilket i längden syftar till att stimulera EU:s och Kanadas ekonomier, skapa fler jobb och främja utbyte av teknik, kunskap och idéer. Med CETA-avtalet får företag från Kanada och EU bättre tillgång till varandras marknader, till exempel för

industrivaror, jordbruksprodukter, tjänster och offentlig upphandling. Cirka 98 procent av tullarna mellan EU och Kanada kommer att avskaffas när CETA-avtalet träder i kraft.

En ytterligare anledning till CETA-avtalet är att världshandeln de senaste åren blivit allt mer global. Nästan allt vi idag konsumerar har producerats i många olika länder. Alla är väldigt beroende av att den globala handeln flyter på oproblematiskt. De flesta tullar i såväl EU som Kanada är idag mycket låga. På många varor råder det redan nolltullar medan det för andra varor endast rör sig om några få procents tullsats. Dessa låga tullar betyder att även om alla industrivarutullar försvinner ger det inte någon kraftfull ekonomisk effekt. Därför omfattar avtalet en rad andra områden, som till exempel tjänster och offentlig upphandling.

Logmax i Grangärde i södra Dalarna säljer

skogsavverkningsaggregat till bland annat Kanada. Jon Mattson är eftermarknadschef:

– Vår stora återförsäljare i Kanada tar hand om alla tullformaliteter, och de ekonomiska fördelarna med CETA-avtalet är bara marginella. Men rent generellt är vi positiva till frihandelsavtal som CETA, avtal som underlättar och förenklar i stället för att krångla och fördyra handeln mellan olika länder är alltid bra.

Great Earth i Gävle säljer kosttillskott och välkomnar frihandelsavtalen.

– För oss på Great Earth spelar CETA-avtalet möjligen en roll i och med att det kan fungera som en "banbrytare" till ett kommande frihandelsavtal med USA, säger Mattias Kontio. Vi har importerat så kallade finished products från USA i 30 år och får betala ganska hög tull. Vi importerar och säljer amerikanska kosttillskott och borttagna eller i alla fall minskade tullar skulle betyda mycket för oss.



Mattias Kontio, vd för Great Earth Scandinavia välkomnar frihandelsavtal.

Great Earth grundades redan 1971 i Kalifornien och växte snabbt till att bli en av USA:s största hälsokostkedjor och är idag även en av Sveriges ledande hälsokosttillverkare, med över 500 återförsäljare runt om i landet.

Great Earth togs till Sverige av den tidigare elitbrottaren Anders Lindqvist, som genom åren som idrottare hade utvecklat ett intresse för näringslära; hur människan kan maximera sin fysiska prestation med hjälp av rätt kost och näring. Han insåg snart att kosttillskott av allra högsta kvalitet saknades på den svenska marknaden och

hörde därför av sig till Handelskammaren för att se om det fanns företag utomlands som erbjöd det han letade efter. Det var på den vägen Anders introducerades för Great Earth – och han fastnade direkt för företaget.

1987 presenterade Anders Great Earths produkter för en hälsokostbutik i Göteborg. Kvalitén imponerade, och Anders fick sin första beställning. 30 år efter att hälsokostbutiken i Göteborg lagt den första beställningen, är Great Earth en av Sveriges ledande företag inom naturliga hälsoprodukter.

– För oss som har all produktion kvar i USA har frihandelsavtalet, TTIP en avgörande roll för oss om vi ska anställa fler eller inte. Vi slåss redan idag med en valuta som rör sig, och kan vi få det enklare och smidigare med frihandelsavtal så vore det toppen. Nu vet ju ingen vad som händer med USA:s nye president. Jag tror att processen med frihandelsavtalet TTIP har gått för långt för att helt stoppas av Trump, så det vi förväntar oss är ett "trumpifierat" frihandelsavtal. Det är bara att hoppas att det blir bra. □



TEXT OCH FOTO: PER BJÖRKHOLM

Storbritannien är en av Europas snabbast växande ekonomier, och en viktig internationell marknad för svenska företag. Storbritannien är Sveriges fjärde största exportmarknad och även en viktig importmarknad. Det finns ca 1000 etablerade svenska dotterbolag i Storbritannien. Läget nu präglas av en stor osäkerhet.



till exempel tulldeklarera varor om de ska reklameras. För företag blir det ökad administration vid import/export från/till Storbritannien

med till exempel importdeklarationer, exportdeklarationer, tull, ursprungsintyg, och olika tillstånd. Det blir krångligare och kommer att kosta pengar.

Kan inte förhandlingarna med EU lösa detta?

– Nja, blir det till exempel en tullunion blir det ändå tullformaliteter vid gränserna. Vid ett frihandelsavtal blir det visserligen inga tullar eller lägre tull för varor som omfattas av frihandelsavtalet. Men det kommer fortfarande att krävas

tullformaliteter och ursprungsbevis för att få tullfrihet.

– Många tror att ett frihandelsavtal innebär att det automatiskt blir tullfritt för de varor som ingår i avtalet, men så är det inte. Man måste som företag visa upp ursprungsintyg för att varan ska få tullfrihet.

Och om det inte blir något avtal alls?

– Storbritannien är medlem i Världshandelsorganisationen WTO vilket innebär att det finns förutsägbara regler för vad som gäller. Men det är oklart i hur stor omfattning Storbritannien måste förhandla om tullar och tullkvoter i och med att en del av åtagandena har slutits via EU.

– Det finns också en risk att EU eller Storbritannien inför skyddstullar mot varandra. Oavsett vilket alternativ som EU och Storbritannien förhandlar fram kommer det att bli mer krångel och kosta mer för alla jämfört med om de stannat kvar i EU. □



Hanzas VD Erik Stenfors och vice VD Thomas Lindström.

”Tullhanteringen kommer att göra alla varor dyrare, och det blir också krångligare med e-handeln.

Anneli Wengelin, Kommerskollegiets expert

BREXIT

Brexit är ett kortnamn för Storbritanniens utträde ur EU, som det brittiska folket folkomröstade om den 23 juni 2016. Resultatet av folkomröstningen blev att 52 procent röstade för att lämna EU, 48 procent röstade för att stanna kvar. Efter att valresultatet stod klart avgick dåvarande premiärminister David Cameron, som drivit att landet skulle stanna kvar i EU. Theresa May efterträdde honom som partiledare för konservativa Torypartiet. Theresa May har lovat att respektera folkomröstningen och genomföra Brexit.

Planen är att britterna ska lämna EU i slutet av mars 2019. Genom EU har Storbritannien en mängd åtaganden, lagar och avtal och hur man ska ta sig ur dem är inte det enklaste. Inget land har tidigare lämnat EU. Förhandlingarna om utträdet har påbörjats, men först i oktober efter valet i Tyskland väntas förhandlingarna gå igång på allvar. Redan hösten 2018 behöver en uppgörelse vara färdigförhandlad, för att alla medlemsländers parlament och EU-parlamentet ska hinna godkänna det hela. Detta för att klara regelverkets tidsgräns på två år för utträdesförhandlingar.

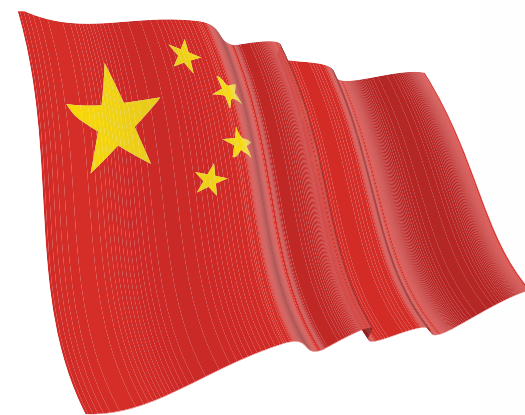
HANZA

Hanza är ett börsnoterat industriproduktionsföretag, som med modern produktionsteknik och egna industrikuster i Sverige, Finland och Centraleuropa hjälper företag med sin industriproduktion.

Vd Erik Stenfors:

– Det industriella landskapet håller på att ritas om. Förr skulle allt tillverkas i Kina, trots långa frakter fram och tillbaka. Men de miljömässiga och logiska nackdelarna har blivit allt tydligare för många företag. Och nu har även en politisk dimension tillkommit med Brexit och det som sker i USA. Protektionism, miljöaspekter och FoU-avdelningar som vet hur viktigt det är med närhet till produktionen bildar tillsammans en allt starkare kraft för lokal tillverkning. Vilket är just vad Hanza står för.

– Vi för samtal med flera brittiska företag som idag har sin tillverkning i Storbritannien och som nu på funderar på att lägga den i Europa i stället. Hanzas idé bygger på lokal tillverkning och vi kan hjälpa dessa företag. Än så länge är läget osäkert, frågan är hur länge man kommer att vänta innan man vet vad Brexit innebär.



AFFÄRSKULTUR I KINA

Visitkort överlämnas med båda händerna och ögonkontakt är viktig under mötet. Att vara punktligt i tid till avtalat möte är också viktigt men då trafik-situationen kan vara opålitlig på många platser i Kina är man ofta överseende med viss försening. Viktigt dock att man meddelar i tid om man blir försenad.

Hur hälsar och tilltalar man varandra?

Hälsa genom att ta i hand. Visitkort överlämnas med båda händerna och läses noggrant vid mottagande. Vid mötet läggs visitkortet respektfullt på bordet. Beslutsfattare (eller högst titel) sitter mittemot varandra från respektive land. Ögonkontakt med beslutsfattare eller högst i rang är viktig.

Finns det några speciella klädkoder?

Klädsel är generellt inte så strikt. Till exempel kan män ha kostym men inte alltid slips.

På grund av ibland kyliga omständigheter

och dåligt uppvärmda fabrikslokaler kan en kinesisk chef mycket väl ha ytterplagget på under mötet och detta är inget onormalt.

Vad bör man tänka på i affärsmöten?

Vid affärsmöten i Kina bör man vara beredd på att en traditionell kinesisk stil kan tillämpas, då deltagarna sitter utmed väggarna samt värd och hedersgäst vid ena kortändan, i en så kallad "tea room" sittning. Alternativt kan ett mer västerländskt upplägg tillämpas med delegationen i bredd längs bordets långsida, med chefen i mitten. Diskussionerna börjar med att vardera parten håller en monolog och lyfter fram vad man vill uppnå.

Om kinesen är värd så inleds monologen av värden med välkomstfraser samt intro-

duktion. Viktigt att inte anteckna på ett visitkort i personens närvaro. Rikskinesiska (mandarin) talas och förstås i hela landet. Shanghai har en egen shanghai-dialekt samt Guangzhou med omnejd talas kantonisk dialekt, men mandarin är det språk man brukar i hela landet och vid besök av utländska besökare. Nivån på engelska varierar i Kina men blir stadigt bättre och yngre kineser har i allmänhet en bra nivå på engelska.

Finns det någon särskild förhandlings-teknik som fungerar?

Tänk på följande:

- Avbryt inte en kines som talar eftersom du då kan missa viktig information och kan upplevas som oartig
- Var väl förberedd och ha din strategi klar för dig innan du går in i ett möte
- När du använder tolk måste du vara tydlig och förbereda denne noga för att undvika missförstånd. Olika begrepp och företeelser som vi tar för givna behöver inte vara kända för motparten
- Ha gärna med teknisk expert, med beredskap att svara på frågor på mötet
- Var rak, uthållig, ärlig, ifrågasättande och pedagogisk. □

KÄLLA: BUSINESS SWEDEN



NAWRES CAMAN

Befattning: Grundare & partner

Utbildning: Ekonomiekandidat med inriktning Organisation och Ledarskap vid Örebro Universitet

Nyckelord: Sälj, management och internationella affärer

Hur ser företaget ut om 10 år: Om 10 år erbjuder företaget förhoppningsvis betydligt fler och utvecklade paketeringar med fler destinationsländer att välja mellan med etablerade team av kvalificerade medarbetare.

ALLAN CAMAN

Befattning: Verkställande direktör & styrelseordförande

Utbildning: Pågående juristutbildning vid Uppsala Universitet

Nyckelord: Strategi, lönsamhet och effektivitet

Hur ser företaget ut om 10 år: 10 år fram ser jag en etablerad plattform som bland internationella affärsmän niskor blir det självklara valet vid internationella affärer.

EN MUR MINDRE I KINA

TEXT: LOTTA GÖRLING · FOTO: CB DEVELOPMENT

Kina är Sveriges största handelspartner i Asien. Närmare 800 svenska företag har etablerat sig i Kina och uppskattningsvis 15 000 företag bedriver affärer där. Men långtifrån alla affärer uppnår sin fulla potential. Den kinesiska affärskulturen handlar mycket om relationer och att bygga broar, eller riva murar. För syskonen Nawres och Allan Caman har det blivit en affärsidé att match-maka företag med potentiella kunder och leverantörer.

Nawres har bland annat arbetat som vd vid ett investmentbolag i Örebro och Allan studerar juridik vid Uppsala Universitet och har likt Nawres sedan ung ålder varit engagerad i familjeföretagen.

– Det började med att jag som 17-åring följde med på en affärsresa till Kina med familjeföretaget, och insåg att relationer och kontakter var nyckeln till framgångsrika affärer, berättar Nawres.

Det blev grunden för företaget CB Development som startades medan Nawres fortfarande studerade. Deras främsta uppgift är att visa producenter, köpare och säljare vägen till varandra. Tjänsten går åt båda håll och passar företag som vill sälja eller köpa produkter till eller från Kina.

– Som kund får man tillgång till ett stort nätverk av erfarna affärsmänniskor där vi ser till att matcha ihop klienten med rätt personer och rätt företag efter en gedigen bakgrundskoll och behovsanalys. Vid match-makingpaketet erbjuds åtminstone tre alternativ i olika prisklasser för att kunden ska få ett nyanserat utbud. Därefter administreras affären från order till leverans, säger Nawres.

För att ytterligare underlätta internationell handel arrangerar de nu skraddarsydda affärsresor till Kina. Nästa paketresa har en bestämd destination, nämligen en mässa med över 165 000 årliga besökare. För att hitta rätt i myllret så behövs lokal kännedom och noggranna bakgrundskollar.

I paketresan ingår visumadministration, transport mellan flygplats, sex nätter på ett femstjärnigt hotell, tillgång till lokal kännedom samt ett skraddarsytt schema efter önskemål. Flygbiljett ingår inte. Det finns även möjlighet att utöver paketet



FOTO: SHUTTERSTOCK

besöka relevanta fabriker eller kontor för djupare insikt och nätverksmöjligheter.

– Vi är lite som oljan i maskineriet, vi ser till att friktionen minskar så det inte gnisslar någonstans, säger Allan.

Mässans inriktning omfattar det mesta man kan tänka sig. Allt från lätt och tungt maskineri, elektronik, byggmaterial, klockor, glasögon till livsmedelsprodukter och läkemedel beroende på vilken fas man besöker.

– Vår nisch är att underlätta den gränsöverskridande handeln. Det är fortfarande lika viktigt med relationer och att bygga bro-

ar, oavsett vilken bransch man verkar i. Internationella företag kommer alltid behöva lokal expertis, kunskap om affärskultur och kontakter, säger Nawres.

– Sveriges varumärke är väldigt starkt internationellt, och svenska företag besitter en unik möjlighet att träda in i en enorm marknad med en snabbt växande medelklass. Invånarna blir allt mer kräsna vad gäller livsmedelsprodukter, miljöteknik och livsstilsartiklar. Vår roll är att se till att företagen kommer i rätta händer för att affären ska nå full potential på den internationella marknaden, säger Allan. □

NYA CHANSER

FÖR EUROPA

Naturligtvis var ingen Europavän för brexit. Men som direkt följd av detta bakslag har EU som helhet och de flesta EU-medlemsländer nu mer konkret börjat fundera på hur vår kontinents framtid ska se ut.

Det finns utan tvekan många framtidsfrågor som EU (utan Storbritannien) genast borde ta tag i. Tre av de viktigaste vill jag beskriva här i korthet. Till dessa hör:

- chanser och risker med digitaliseringen
- en strategisk om- eller nyorientering gentemot Kina
- en framtidsorienterad och samtidigt hjälpsam Afrikapolitik

Den allt starkare globala trenden mot digitalisering borde tas ännu mer på allvar av vår kontinents politiker, företag och fackförbund. Många nyskapande produkter och förbättringar kommer att nå marknaden under de kommande åren. För att klara av detta behövs bättre kunskap och vidareutveckling på alla nivåer – också för att kunna tackla riskerna bättre.



Den senare målsättningen kommer inte att kunna nås utan gränsöverskridande forskning och koordinerade åtgärder. Unionen, dess medlemsländer och företagen står uppenbarligen inför enorma utmaningar. De handlar exempelvis om lågkvalificerade på arbetsmarknaden som kommer att utsättas för en allt hårdare förträngningsprocess.

Samtidigt blir en förbättrad onlinesäkerhet allt viktigare. Här har EU och de enskilda EU-länderna mycket arbete framför sig, men på mikronivån även företagen själva.

Vid sidan om det borde EU ta chansen att förbättra relationerna med Kina ytterligare och samtidigt sträva efter mer samarbete inom viktiga områden såsom handel, investeringar, forskning, miljö, hälsovård, studentutbyte osv.

EU behöver en mer tydlig kooperationsstrategi för Kina. Många europeiska företag kommer till och med att behöva ändra sina affärsmodeller för Kina, även till följd av den kinesiska reformpolitiken. En tydlig europeisk Kinapolitik skulle underlätta sådana företagspolitiska omställningsprocesser. Och sett från andra hållet skulle Kina säkerligen hellre samarbeta med ett fundamentalt starkare EU än det som finns idag.

Slutligen ska här som tredje exempel nämnas en i framtiden målinriktad Afrikapolitik från EU:s sida, det vill säga bort från traditionell biståndspolitik och mot långsiktigt tillväxtfrämjande hjälp,

så som tyska förbundskanslern Angela Merkel nyligen lade fram det. Inte minst den nya franska presidenten – men även mindre länder som Sverige – borde vara intresserade av konkretiseringen av en sådan politisk omorientering.

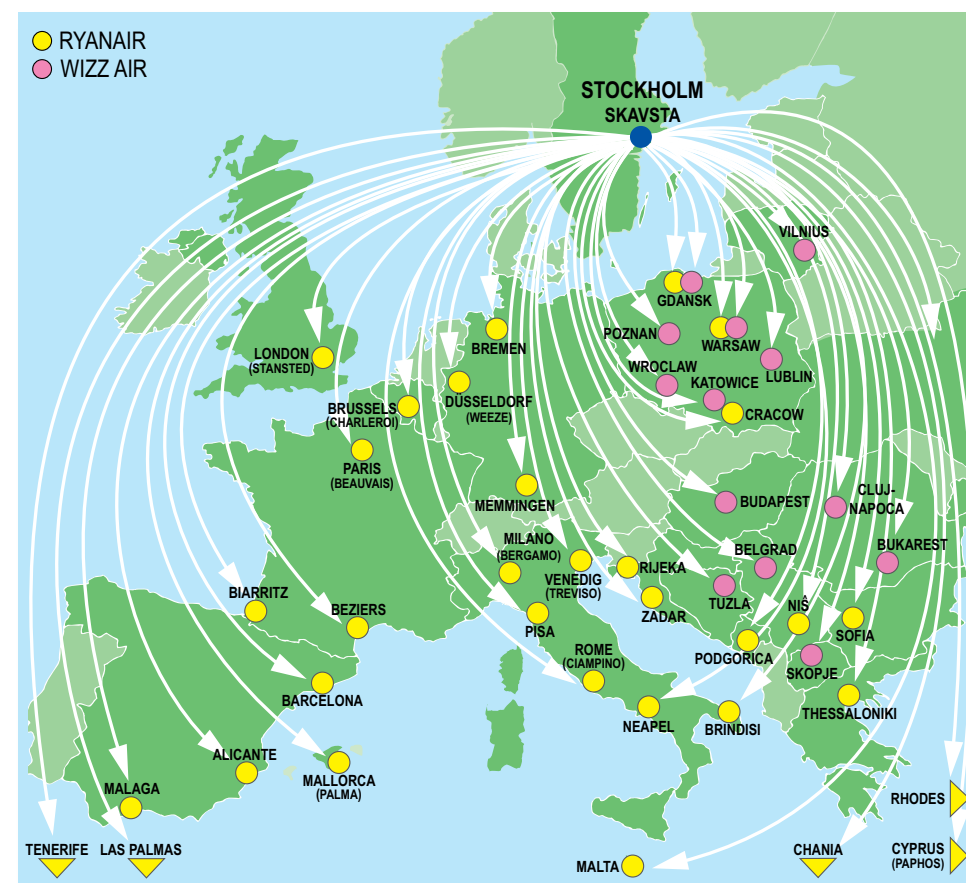
Högre och mer stabil tillväxt av BNP i Afrika vore bra för de olika länderna där. Nya marknadschanser skulle kunna skapas, inte minst för europeiska företag. Långsiktigt högre BNP-tillväxt skulle också kunna vara en viktig social hjälp för potentiella migranter i hemländerna, förhoppningsvis inte bara teoretiskt sett. För att detta ska bli verklighet vore dock en mångårig storsatsning från EU-länderna och de afrikanska staterna nödvändig.

Sammanfattningsvis finns det just nu ganska många områden där EU skulle kunna samla poäng under de kommande åren – i andra delar av världen men även på hemmamarknaden. Redan idag visar sig många områden där positivt framtids tänkande och agerande skulle kunna leda till starkare tillväxt i de 27 post-brexit-länderna.

Europa borde därför snabbt vakna från sina år av passivitet. Sverige och Tyskland skulle kunna – och borde – spela en viktig roll i den förhoppningsvis stundande, nyfödda strategi- och reformprocessen, även tillsammans. Äntligen har EU nya möjligheter att blicka mot en framtid med goda utsikter – hur länge är det dock ingen som vet. □
Av Hubert Fromlet, Affilierad professor vid Linnéuniversitetet och Senior Advisor till Tysk-Svenska Handelskammaren.

STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT

Connecting Your World

Stockholm Skavsta
Business LoungeBästa priset
och närmaste
parkeringen:
Boka på skavsta.se

Nya resmål 2017:

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



Flyg direkt till 44 destinationer

FRIHANDELSAVTAL — VAR GOD DRÖJ!

TEXT: CHARLOTTE KALIN, CHAMBER TRADE SWEDEN

Johan Norberg, är författare, dokumentärfilmare och idé-historiker.

Han föreläser inom områden som entreprenörskap, megatrender och globalisering. Johan Norberg ger Global Utsikt nya, vassa perspektiv på ekonomi, globalisering och handelstrenden.

Varför är handel fortfarande så kontroversiellt?!

– Handel är ju något som funnits sedan mänsklighetens ursprung. Kanske därför att det man tjänar på handel och dess fördelar är så utspritt i tid och rum. Och därför att man inte förstår sambanden historiskt mellan vår egen ekonomiska utveckling och utrikeshandeln – Genomsnittsamrikanen och svensken får trots allt hela 50 procent av sin köpkraft från utrikeshandeln.

En del av den kritik vi ser idag mot frihandel är i själva verket politiskt driven – det handlar om att skapa polarisering och att vinna val. Det ser vi inte minst efter det som har hänt i USA med Trump och i Storbritannien med Brexit. Det är enkelt att skylla på frihandeln. Allt som kommer från utlandet är dåligt.

Hur ser motståndet ut idag mot frihandeln?

– Motståndet finns i tre olika falanger idag. De gamla klassiska antikapitalist grupperingarna som inte tror på marknadsekonomi, de fackliga organisationerna som vill försvara sina medlemmars intressen och högerpopulisterna med Trump i spetsen.

Det är dock intressant att se att många har ändrat sina argument om varför de är emot frihandel. Tidigare fokuserade man på

att handel ledde till exploatering av fattiga och utvecklingsländer och att handel var ett noll-summespel. Idag ser vi tvärtom att handeln har bidragit till att lyfta cirka 1,5 miljard människor ur fattigdom. Många frihandelsmotståndare motiveras av att vilja människor väl. När de ser att globalisering och handel faktiskt skapat en positiv utveckling så har flera förgrundsfigurer för det tidigare motståndet ändrat position.

Ett exempel är sångaren Bono i U2 som idag menar att det bara är investeringar och handel som kan rädda Afrika, inte bistånd.

I Sverige är motståndet inte lika stort i jämförelse med andra länder, det är så uppenbart att vi som litet land inte skulle kunna klara oss utan utrikeshandel.

Hur ser du på den senaste utvecklingen med Trump, Brexit, strandade frihandelsavtal med mera?

– Frågan är om detta är en tillfällig paus eller ett bakslag. Jag vill förstås tro det tidigare. Från ett handelspolitiskt perspektiv kan man än så länge bara peka på att utvecklingen avstannat och att läget är fruset – handelsavtal som legat i pipeline som det mellan USA och EU har stoppats och så vidare. Den mest "galna" fasen verkar dock vara över. Ser vi på var vi står idag med WTO och regionala frihandelsområden så har vi faktiskt uppnått en hel del med tullfrihet för varor. Den stora utmaningen framåt tror jag kommer att handla om de tekniska handelshindren, frihandel för



tjänster och rörlighet för personer. Jag var till exempel på det lilla svenska innovativa Malmö-företaget Hövding och testade deras airbag-liknande cykelhjälm. Det går bra för företaget och de vill gärna satsa på USA-marknaden, men där möter det handelshinder i de tekniska regler och standarder som gäller för cykelhjälm. Deras innovativa produkt passar inte in i normen. Här hade ett handelsavtal mellan EU och USA kanske hjälpt.

Många företag oroar sig nu för Brexit och en ökande protektionism. Hur hamnade vi här?

– Det är till stor del vårt eget fel. Vi har tagit för givet att människor skall förstå fördelarna med frihandel. Vi har inte ansträngt oss att peka på de positiva effekterna och tagit diskussionen kring det som är negativt. Ett exempel är hur Hillary Clinton som verkligen vänt kappan efter vinden och svängt för och emot frihandel. Ändå förhandlade hon fram flera handelsavtal under sin tid som utrikesminister. Men politikerna visar upp en arrogant sida när de använder handeln som slagträ och faktiskt ljugar, när de egentligen bara vill vinna röster.

Brexit tror jag inte bara handlat om populistiska politiker utan också om britternas insulära attityd, man bor ju trots allt på en ö, och att vilja ta tillbaka kontrollen över sitt land. Men det är att ljuga för sin befolkning att säga att vi kommer att få mer frihandel genom att gå ur EU.

Utvecklingen framåt?

– Jag ser positivt på utvecklingen av vår





globala ekonomi av flera skäl. Vi ser nu allt fler nya länder som ger sig in i den globala matchen vilket ger nya växande marknader. Digitaliseringen och e-handeln skapar nya möjligheter – företag kan till exempel jobba globalt på en gång med kunder över hela världen vilket ger helt nya affärsmo- deller. Tjänster blir en allt viktigare del av den globala ekonomin vilket sätter fokus på nya typer av handelshinder – licenser, standarder, tekniska regler med mera. Dessa handelshinder är å ena sidan mindre kontroversiella ”ideologiskt” att harmonisera i jämförelse med att ta bort tullar på stål men är svåra att komma åt då det ofta ligger företagsgrupper som vill skydda sig från konkurrens bakom. Det är lite som de gamla skräväsendena förr som hindrade förnyelse och konkurrens.

Jag hörde en historia om en engelsman som uppfann och bar det första paraplyet. Han bespottades av alla kuskar som körde förbi honom med sina hästdroskor då de var rädda att förlora kunder.

Debatten kring frihandel blir ofta aka- demisk och svår för både företag och vanliga människor att ta till sig – kom- parativa fördelar, kreativ förstörelse. Hur ser du på det?

– Det här med handel är ju egentligen inte alls så akademiskt. Det handlar i grunden om människans strävan efter att göra saker bättre idag än vad vi gjorde igår. När vi hittar nya bättre lösningar på ett problem, en produkt eller en tjänst så innebär detta också att vi måste börja göra saker på ett nytt sätt, och sluta göra som vi gjorde igår. Detta kan man säga är kvintessensen i en ”kreativ förstörelse”. Arbeten måste gå för- lorade för att nya skall kunna skapas.

Tittar man till exempel på Sverige och vår utveckling de senaste hundra åren så hade vi

aldrig gått från att vara en befolkning som levde på barkbröd till dagens samhälle med hög köpkraft och konsumtion som räcker till så mycket mer än bara mat för dagen. Sverige skulle aldrig kunnat göra den resan utan frihandel.

Hur påverkar utvecklingen med roboti- sering och digitalisering frihandeln?

– Det är intressant att flera ser detta som ett hot mot utvecklingen och jobben när det lika gärna skulle kunna vara tvärtom. Tittar man tillbaks historiskt så har det faktiskt aldrig hänt att vi har fått brist på ”nya” jobb. Den ekonomiska utvecklingen medför att vi fortsätter att specialisera oss, att nya områ- den utvecklas och faktiskt att vi går mot en verklighet där man kan ägna sig åt jobb som är ”unikit mänskliga”. De arbeten som framfö- rallt utvecklas är de som har ett gränssnitt åt det mänskliga. Alla klagar på att det behövs mer kontakt mellan människorna bakom tekniken. Jag tror att robotiseringen och den digitala strukturomvandlingen kommer att leda till att vi får fler jobb just inom de mer mänskliga arbetsområdena, vilket ju är positivt.

Jag brukar ibland göra följande experi- ment med min omgivning – tänk på två saker som du skulle vilja få gjort och som skulle kunna sysselsätta någon annan. Enkelt eller hur! Så länge vi kan göra det kommer det alltid att finnas jobb och en efterfrågan på dubbelt så många arbetare som det finns människor.

Hur ska företagen förhålla sig till kriget mot frihandel?

– Det viktigaste tror jag är ”keep calm and carry on” och att fortsätta expandera internationellt. Vi har visserligen en massa politiska skeenden och risker att förhålla oss till men det är trots allt få av dessa som blir

realitet och drabbar våra värdekedjor. Risken för att ett handelskrig ska drabba ditt eget företags värdekedja är oftast rätt liten, om du inte är i stålbranschen.

Sedan måste företagen våga prata om de hinder och problem de möter, så att detta synliggörs för beslutsfattarna.

Tror du att de svenska företag är min- dre villiga att ta risker i jämförelse med sina utländska konkurrenter?

– Ja, det kan mycket väl vara så att svenska företag har tappat motivationen att vara med och bryta ny mark på nya marknader i jämförelse med andra länders företag. ”Man blir nöjd” i Sverige. Det kanske är en kombination av vår kultur och att vårt ”trygga” land skämt bort oss. Men man ska inte underskatta den utveckling som nu sker på många utvecklingsmarknader där nya marknader växer fram, och vad det betyder att vara med på dessa marknader.

Vad har du för spännande projekt igång?

– Jag har de senaste åren gjort en hel del film för amerikansk TV – Public Broadcasting Service. Jag har blivit lite av en svensk ”ex- portvara” i USA när det gäller att betrakta USA utifrån.

Mitt senaste filmprojekt för USA handlar om att göra en film om Sverige som förklarar hur vi lyckats skapa så många innovativa företag och bygga upp ett välfärdssamhälle. Det finns ett stort intresse för Sverige just nu i USA, inte minst efter att Bernie Sanders under valkampanjen sade att USA borde bli mer som Sverige. Vad Bernie inte förstod var att den svenska framgångssagan från barkbröd till snilleindustrier på 100 år med hjälp av liberala reformen, frihandel och globalisering. □

INVIGNING AV BLAIKEN VINDKRAFTPARK

TEXT OCH FOTO: ANNICA BRAY



Vindkraft med arktiskt klimat. Till höger: Emil Högberg, regeringskansliet, och Mikael Lindmark, Blaikenvind.

Med en symbolisk start av vindkraftverk nummer 99 för- klarades en av Europas största landbaserade vindkraftparker formellt för invigd, Mikael Lindmark, vd vid Blaikenvind, och Emil Högberg, statssekreterare hos samordnings- och energiminister Ibrahim Baylan hjälptes åt.

– Vi har byggt i fyra etapper, och nu efter sju år är det klart, sa Mika- el Lindmark VD för Blaikenvind. Parken ligger på fjället 734 meter över havet, där är kallt, blåsigt och isigt. Vilket har varit en extra utmaning.

Vindparken är klassat som ett demonstrationsprojekt och har bevil- jats ett bidrag på 15 miljoner euro via EU:s ramprogram NER300, som ska främja förnybar energi och utveckling av ny teknik.

– Det innebär att andra aktörer inom industrin kan komma hit för att se och lära. Vindkraft i arktiskt klimat är en global angelägenhet och vi delar med oss av våra erfarenheter rörande avisningsystemet, fortsätter Mikael Lindmark.

– Vindkraften har en viktig roll i omställningen till en helt förny- bar energiproduktion. Blaiken är ett exempel på hur vindkraften har utvecklats mot en alltmer konkurrenskraftig och effektiv energiproduk- tionskälla, sa Hans Kreisel, koncernchef vid Skellefteå Kraft. De flesta av invigningens 160 gäster bestod av intresserad allmänhet som rest från Skellefteå, Sorsele och Storuman för att vara med på firandet. Med bland gästerna fanns även flera riksdagsledamöter, landshövdingen för Västerbotten Magdalena Andersson och Kinas ambassadör i Sverige Gui Xongyou.

Under invigningen var det nästan helt vindstilla i parken, vanligtvis är det både kallt och blåsigt. Klimatet i Blaikenområdet gör vindkraftproduktionen särskilt effektiv då luft vid lägre temperaturer har högre densitet och därför ger mer effekt. Men kylan ställer också höga krav på den tekniska utrustningen vilket drivit på utvecklingen av

ny teknik under parkens framväxt. De första etapperna köptes europe- iska vindkraftverk men efter att de drabbats av en del problem vändes blicken mot Kina. Avtalet med Dongfang är den första affären i sitt slag mellan ett svenskt energibolag och en kinesisk leverantör. Det är också första gången som Dongfang tillverkat och levererat vindkraftverk i den här omfattningen till Europa och ett område med arktiskt klimat.

Det här har bidragit till att parken i dag har en kombination av nya teknologier som gör kraftverken unika. Växellådslösa direktdrivna magnetiska generatorer från Kina används för att undvika problem med slitage på rörliga delar i växellådorna. För att det inte ska bildas is på rotorbladen har vindkraftverken utrustats med ingjutna kolfibermattor som värms upp när is bildas och ett varmluftssystem som cirkulerar i bladen, två teknologier som aldrig har använts tillsammans tidigare.

Blaiken vind ägs till 85 procent av Skellefteå Kraft och 15 procent av Fortum.

– Blaiken är Fortums första stora vindkraftsprojekt och bygget av parken har bidragit till att öka vår egen kompetens inom vindkraft generellt och de utmaningar som det arktiska klimatet ger specifikt. Detta har vi stor nytta av idag när vi fortsätter utveckla och bygga vindkraft i Norden och i Ryssland. Jag vill även passa på att särskilt lyfta fram det goda samarbetet med Skellefteå Kraft, sa Per Langer, ansvarig Fortum Sverige. De tillresta gästerna njöt av det vackra vädret, det fantastiska utsikten och den goda mat som serverades. Och vindkraftverken tornade ståtligt upp sig i mängder åt alla håll. En imponerande vindkraftpark.

– Blaiken är inte bara ett väldigt viktigt tillskott av förnybar energi, vilket Sverige behöver. Det är också ett utmärkt exempel på hur ny teknologi kan användas för att bidra till hur vi tar oss an klimatutma- ningen, blir Emil Högberg, statssekreterares avslutande ord. □

EN UTBLICK FRÅN HANDELSKAMMAREN

TEXT: MAGNUS LINDAHL, CHEF INTERNATIONELL HANDEL, ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN • FOTO: CRELLE FOTOGRAF



Magnus Lindahl, Östsvenska Handelskammaren.

Lite ekonomisk amatörutblick så här i sommartider är ju alltid kul! Särskilt just nu när världsekonomin stärkts under de senaste månaderna och går riktigt bra!

Det som jag ser som tecken på detta är till exempel att den oro som funnits de senaste åren kring fallande råvarupriser, deflation, negativa styrräntor har tonats ned; att den amerikanska centralbanken har höjt räntan 3 gånger de senaste sju månaderna; att inflationen har börjat ta fart i ett antal större ekonomier; att olika inköps- och exportchefsindex visar på fina siffror; samt att arbetslösheten sjunker i många större ekonomier.

För 2017 väntas en global tillväxt på ca 3 procent och för 2018 cirka 3,5 procent. Det spännande nu är att tillväxten genereras mer oberoende av de stimulanser som sjosattes efter krisen 2008 – vilka nu trappas ned.

USA växer med 2 procent och är nära full sysselsättning. Eurozonen växer också överraskande med närmare 2 procent. Bland tillväxtländerna växer Kina med 6,8 procent samtidigt som recessionerna ebbar ut i Brasilien och Ryssland. Även Indien växer starkt med ca 7 procent. Värt att nämnas är att denna jätte även beräknas bli världens snabbast växande storekonomi 2017-2021 med genomsnittliga tillväxttal på ca 7,5 procent.

Även om det mesta ser bra ut så tycker jag att det, som alltid, en del intressanta hot att hålla ögonen på. Men mer om dessa senare.

Bra tillväxt i USA

USA har nu haft tillväxt i nästan ett decennium. Under 2017/18 så accelererar den och så även förmodligen inflationen. Bedömare tror att centralbanken fortsätter höja räntorna och att en mindre recession på några månader under 2019/20 drar ned tillväxten till ca 1 procent. De tillväxttal som administrationen i USA talat om på uppåt 4 procent kommer förmodligen inte att bli verklighet. Det beror bl a på dålig produktivitetsutveckling, att det inte finns några arbetskraftsreserver som kan gå in och börja jobba, att de planerade skattesänkningarna förmodligen inte kommer ha en stor tillväxtgenererande effekt samt att när inflationen går upp så höjs räntorna för att kyla av ekonomin. Men som sagt även utan 4 procent så går USA bra vilket är viktigt för världen och Sverige.

Europa överraskar positivt!

Eurozonen, vår största exportmarknad, återhämtar väl med lägre arbetslöshet, stigande Euro och en tillväxt på drygt 2 procent. Arbetslösheten är den lägsta sedan 2009. Ett positivt tecken är att Spaniens ekonomi är nu tillbaka på samma nivå som innan krisen 2008. Brasklappen som bör slängas in är dock att EU aldrig är så långt från sina ekonomiska och politiska kriser som man kanske skulle önska. Vi talar om till exempel haltande Brexitförhandlingar, stor sannolikhet för Euro-Grexit, italienska bankers ekonomiska styrka. Det största EU-molnet är dock populismen. Ett hot som inte är över utan bara hanterat genom valresultat i till exempel Frankrike. EU:s medlemsländers strukturella utmaningar med bl a produktivitet, arbetslöshet och tillväxt kvarstår och populismen kommer säkert tyvärr att spöka även i framtiden.

Kina går på överväxel

Landet växer med närmare 7 procent 2017, dock till ett pris av hög skuldsättning i ekonomin. Kommunistpartiet har sin kongress i höst



och efter det räknar experter med att kredittillväxten stryps för att 2018 trycka ned tillväxten till ca 4,5 procent.

Övriga tillväxtmarknader går också bra tack vare högre efterfrågan i OECD-länder vilket betyder export och bra råvarupriser.

Den politiska turbulens som vi ser i till exempel Brasilien och Turkiet tar dock energi och fokus från nödvändigt reformarbete för att främja till exempel produktivitetsutveckling. Det är inte bra på sikt. Och så var det riskerna att hålla ögonen på!

Det finns dock en del globala orosmoln som kan komma att påverka den globala ekonomiska utvecklingen.

De exempel som jag väljer att lyfta fram är:

1. Konsekvenserna av Trumpadministrationens politik som karaktäriseras av bland annat fokus hemåt, hot om tullar, oberäknelighet och ifrågasättande av gamla världsordningar och allianser.
2. Maktkoncentration hos (populära) ledare med auktoritära tendenser i flera större länder – Erdogan i Turkiet, Putin i Ryssland, Duterte i Filippinerna och den politiska utvecklingen i jättelandet Indonesien.
3. Konflikten i Syrien vilken drar in allt fler globala aktörer.
4. På "övrigt-kontot" så finns självklart även relationen EU/Storbritannien med Brexitstrul, risken för att Kina inte gör en ekonomisk mjuk-

landning, samt inte minst det ständiga och eskalerande vapenskramlet från Nordkorea och även spänningen i Syd kinesiska sjön.

Det går riktigt bra ju nu!

Ökande global tillväxt och handel är ljuv musik för både exporterande bolag och underleverantörer i Sverige. Vår region är inget undantag. Givet detta borde vi borde kunna se fram emot en bra internationell efterfrågan kommande 12-18 månader.

Välmående företag och ökad export betyder lägre arbetslöshet, att nya grupper kan få möjlighet att komma in på arbetsmarknaden, ett ökat skatteunderlag, ekonomisk tillväxt och investeringar ... Bara för att nämna några av de positiva effekter som en stark internationell konjunktur betyder för Sverige – nationellt, regionalt och lokalt. Men samtidigt ställer det även krav på det offentliga, på näringslivet och på den enskilda individen att tillsammans jobba för att svara upp mot kompetensbehoven på marknaden så att vi maximalt kan dra nytta av det gyllene konjunkturläget.

Sammanfattningsvis ser jag en värld där det ekonomiskt går från bra till bättre men som samtidigt har en del både nya och gamla utmaningar att hålla ögonen på och hantera!

Men visst känns det som en riktigt bra och kul start på hösten! ☐

DET SURRAR I VÄSTERBOTTEN

TEXT OCH FOTO: ANNICA BRAY



Peter Karlstén och Robert Wickman hjälper företagen i norr att ta plats över hela världen.

Plötsligt är export på var mans läppar i Västerbotten. Handelskammaren bidar självklart till det men närvaron av EKN och företaget Gate88 har nog också bidragit rejält.

– Ska man växa lokal måste man synas lokalt, säger Robert Wickman som är regionansvarig för Exportkreditnämnden (EKN) i de nordligaste länen. Och ingen kan väl säga annat än att han lever som han lär. Överallt pratas det export. Global utsikt hinner fånga honom innan han kastar sig iväg för besök i företag kring Skellefteå.

Robert Wickman är regionansvarig för de fem nordligaste länen. Av tradition har inte EKN haft så många kunder i norr för här har vi alltid gjort precis som Roger Eriksson och Euskefeurat sjunger ”det kan vi göra själva”. Det håller nu EKN tillsammans med Peter Karlstén från Gate 88 sakta men säkert att ändra på.

– EKN ska vara kända i hela landet. Vi ska hjälpa företagen att göra affärer genom att ställa statliga garantier för betalning och finansiering, säger Robert Wickman.

Våga riska

– Om ett företag ska växa måste man ibland våga riska lite grann, säger Peter Karlstén, VD för Gate 88. Det är här EKN kommer in. Företagen kan ta hjälp via EKN.

– Dessvärre är det många som inte har förstått att vi faktiskt finns för de små- och medelstora bolagen utan många tror att vi bara är intresserade av stora affärer, fyller Rober Wickman i. Men det finns inga sådana begränsningar. Vi är inte kommersiella utan vi har ett uppdrag från staten vilket gör att det inte ens är dyrt att använda sig av oss, fortsätter han. Vi hjälper också till om någon tycker att det är krångligt.

Öka kännedomen

Gate 88 och EKN har samarbetat ett tag nu och tillsammans jobbar de för att öka kännedomen om möjligheterna med EKN.

De jobbar via olika kanaler som banker och företag. Tidigare hade de lite större event dit de bjöd in intressenterna men nu har de kommit fram till att företagsbesök är det absolut bästa sättet att nå ut med information om möjligheterna att få exporthjälp.

– EKN har inget mål att redovisa ett visst resultat, förtydligar Robert Wickman, vårt mål är att öka svensk export övergripande. Vi vill träffa företag, presentera vår verksamhet och tillsammans med företaget se hur vi kan passa in. Vi vill hjälpa sme att ta klivet ut som de stora börsföretagen gör.

Agerar i hela landet

EKN agerar i hela landet. De har personal på plats i Skåne och i Göteborg, i övrigt utgår de ifrån Stockholm. För Robert Wickman är det som sagt de fem nordligaste länen som gäller. Han har kontor i Umeå och har haft sitt uppdrag i fyra år men på EKN har han funnits i hela 18 år.

– Jag har hunnit samla på mig en hel del erfarenhet under de här åren. Tidigare har vi som sagt samlat ihop företag och hållit informativa träffar. Vi ökar nu vårt proaktiva arbete att träffa kunderna i sin naturliga miljö. På så sätt får vi också lära oss vad de gör vilket underlättar arbetet.

Lyfta riskerna

– Det gäller för oss att få företagen att se möjligheterna att jobba med EKN, att se att de faktiskt kan lyfta riskerna från bankerna vilket kan göra det enklare att få lån, fortsätter Robert Wickman. Vi ska inte tränga ut det privata kapitalet, utan vi finns som ett komplement. Vi kan göra skillnad både i det mindre företaget och för de mer etablerade, större företagen. Vi har stöttat allt från den lilla affären på under miljonen till miljardaffärer. Det enklaste är ju att kontakta oss och diskutera hur vi kan bidra till företagets utveckling, vi ger helt enkelt möjlighet till större kreditutrymme, tillägger Robert Wickman innan han och Peter Karlstén försvinner ut på väg mot nästa lyckade exportsatsning.

GATE 88

Både i Umeå och Skellefteå finns Gate 88. Planerna är att öppna nya kontor, men frågan är när de ska hinna. Telefonen ringer konstant och Peter Karlstén företagets VD är oftast på språng.

– Vårt mål är att vi ska ha ett kontor i Stockholm och på sikt också öppna upp affärshubbar i tillväxtmarknaderna Mellanöstern, Pacific-området och Latinamerika, säger han. Vi vill bli en motorväg för exportföretag där våra kunder mer konkret och snabbare kommer igång med sin försäljning

Gate 88 är egentligen ett e.xportföretag vars idé är att hjälpa svenska företag att lansera sina produkter på nya marknader.

– Som det ser ut nu så kommer 50 % av vår omsättning från företag som vill in på den svenska och europeiska marknaden, så vi har landat lite annorlunda än vad vi hade tänkt från början, säger Peter Karlstén, VD.

Skapa förutsättningar

Företaget jobbar en hel del med olika inkubatorer. De kommer in i acceleratordelen, när det är dags att rent konkret skapa förutsättningar för sin internationalisering och exportförsäljning.

– Egentligen är det inget annorlunda tänk än vanlig försäljning, fortsätter han. 80 – 90 procent av arbetet består av att upprätta konkreta säljprocesser för att möta den marknad som finns. Gate 88 gör också en del analyser av företag som sökt kapital och där kreditgivaren eller investerare velat ha en ”second opinion” kring bolagets möjligheter. Mitt i samtalet ringer Peters telefon, och det gör den i princip hela tiden. Det är lätt att förstå att företaget har fullt upp.

Högre fokus

Ett företag som bestämmer sig för att gå

ifrån att vara reaktiva till proaktiva, öka omsättningen från tio till trettio miljoner och som vill ändra sitt sätt att gå ut på marknaden, är Gate 88:s kund.

– Det är ofta där vi kommer in, berättar Peter Karlstén. Där har vi vår styrka. Förutom det rent strategiska har vi ett mycket högre fokus på själva genomförandet i affärer än vad vissa andra exportrådgivare har. Sen är det mycket värt att ha ett starkt och aktivt internationellt nätverk som snabbt kan ge information i olika processer.

Dubblad omsättning

– När vi startade var det många som talade om för mig att det där kommer inte att gå. De ifrågasatte hur vi skulle kunna tjäna pengar. Därför är det kul att se att vi faktiskt har levererat och dubblat vår omsättning varje år.

90 procent av våra uppdrag handlar om att förbättra och effektivisera företagens säljprocesser. Överallt, även i Västerbotten, till exempel på Mötesplats Lycksele pratar alla om att vi måste bli bättre på att exportera från länet. Export handlar ofta om att hitta nya marknader för sina produkter, nya marknader behöver ju inte alltid vara utomlands, fortsätter han.

Inte vara lagom

Export handlar för Peter Karlstén om att vässa sitt sälj. Man kan nå långt på talang men för att nå riktigt långt behöver man en plan, en process som beskriver de olika delarna i ett säljarbete. Antingen blir man bäst på det man gör eller så blir man billigast, att vara lagom betyder ofta att man antingen upplevs för dålig eller för dyr. Export handlar ofta om att gå utanför sin trygghetszon.

Det handlar mycket om kultur och vilja. Man ska alltid ha i beräkning att en exportresa kan ta dubbelt så lång tid och kan bli dubbelt så dyrt. Det är inte alltid företagare är beredda att ta dessa risker.



Peter Karlstén VD för Gate 88 har bråda dagar. Det är många som behöver hjälp.

Öppna ögon

– Däremot de som är villiga att ta dessa risker och också går in med öppna ögon lyckas ofta bra, fortsätter han. En del av vårt jobb handlar många gånger om att hjälpa företagen att undvika kostnader och öka insikten om vad en exportresa betyder. Många av våra uppdrag är ju hemliga så de kan vi inte prata om men det är ändå skönt att vi har blivit mer legitima som exportrådgivare genom vårt samarbete med EKN och SEK. Vi har fått en annan status i bolaget, avslutar Peter. Det känns som att drömmen om att öppna motorvägar för handel inte är så långt borta. □



Robert Wickman EKN har som uppgift att hjälpa företag att ta klivet ut på nya marknader.

TYSKLAND NY HEMMAMARKNAD FÖR

TACTON SYSTEMS

TEXT: TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN • FOTO: TACTON

Enorm potential tack vare den genomgripande satsningen på "Industrie 4.0" – det ser det svenska IT-bolaget Tacton Systems i Tyskland. Med två företagsförvärv på bara några månader har man stärkt sin position och är nu på gång att på allvar erövra den stora tyska marknaden, berättar den nya Tysklandschefen Ewa Johansson i vår intervju.

Tysk-Svenska Handelskammaren: Tacton Systems är världsledande inom avancerad försäljnings- och produktkonfiguration. Berätta för någon som aldrig hört talas om detta: Vad innebär det? Vad gör ni exakt?

– Vi är ett IT-bolag som tillhandahåller IT-verktyg för säljare. Med hjälp av dessa verktyg effektiviserar och förenklar vi säljprocessen i företag inom den tillverkande industrin.

Bland era kunder finns stora industriföretag som Siemens, ABB och GE Healthcare. Vad använder de era produkter till?

– De använder våra produkter för att snabbt och effektivt kunna ta fram offerter som är korrekta och attraktiva för sina kunder. Vi kan på kort tid sammanställa exakta offertunderlag för väldigt detaljerat konfigurerade och kundanpassade produkter. Ofta har företagen tidigare jobbat manuellt

eller i Excel. Men sådana system är svåra att underhålla. Har man väldigt många olika varianter på stora produkter är det inte lätt för säljarna att behålla alla olika konfigurationer i huvudet. Våra lösningar fungerar som säljstödssystem för företagen.

Inom vilka andra områden kommer era lösningar till användning? Vilka möjligheter finns det?

– Det är den tillverkande industrin som är i fokus för oss. Vi ser implementeringen av våra lösningar som ett steg i digitaliseringsprocessen som de flesta företag är mitt uppe i. Vi är en del av den pågående omställningen till "Industrie 4.0".

I höstas köpte Tacton det tyska bolaget Lumo Graphics med säte i Karlsruhe i Baden-Württemberg och i juli tillkännagav ni förvärvet av Ventacor GmbH med huvudkontor i Bochum i Nordrhein-Westfalen. Varför var de två bolagen så intressanta för Tacton?

– Lumo Graphics var intressant för oss

då vi genom förvärvet får tillgång till ett kompetensområde som inte har funnits inom företaget förut. Deras kärnkompetens ligger inom visualisering av produkter. Det passar väldigt bra till det vi gör. Med Tactons verktyg kan våra kunder konfigurera sina produkter och sedan kan de

visualiseras med hjälp av Lumo Graphics lösning. Vi hade tidigare samarbetat med företaget i och med att vi inte hade kompetensen själva. Men nu blir Lumo Graphics en del av Tacton och deras lösningar kommer att integreras direkt i vår produktplattform. Dessutom får vi tillgång till den tyska marknaden i en del av Tyskland där det finns mycket tillverkningsindustri. Vad gäller Ventacor så är även de en partner som vi har jobbat med länge.

Företaget är verksamt inom samma område som vi och det finns stor teknisk kompetens hos medarbetarna. Tidigare jobbade vi med Ventacor som en försäljningspartner i Tyskland men genom uppköpet kan vi nu plocka bort ett led i affärskedjan och få direkt tillgång till den tyska marknaden. Efter förvärven har vi nu totalt 30 anställda i Tyskland.



Planerar ni att fokusera ännu mer på den tyska marknaden nu? Vilken potential ser ni i Tyskland?

– Vi ser enorm potential i Tyskland! Där finns den största tillverkningsindustrin i hela Europa och man har stor fokus på "Industrie 4.0" vilket innebär att många företag ser över och effektiviserar sina processer. Där kan vi komma in med våra lösningar. Vi har länge jobbat med tyska kunder men hittills har vi gjort det från Sverige. Nu kan vi komma närmare kunderna. Vi ser Tyskland som en ny hemmamarknad för oss.

Du har själv fått en ny roll i Tyskland. Berätta mer om den!

– Ja, jag har utsetts till vd för de tysk-

språkiga länderna. Min roll är att integrera de två nyförvärvade bolagen under Tactonflaggan och samtidigt driva försäljning direkt på den tyska marknaden. Jag har alltså både en del organisatoriska uppgifter och fokuserar på tillväxt i Tyskland. Rent fysiskt sitter jag i Karlsruhe sedan ett par veckor tillbaka. Men jag har också kvar ett skrivbord i Stockholm och kommer att pendla en del mellan båda städerna. Det känns kul att vara tillbaka i Tyskland. Jag jobbade i Berlin under fem år på 1990-talet men detta är en ny roll för mig.

Sedan 2014 är Tacton Systems medlem i Tysk-Svenska Handelskammaren. Vad ger medlemskapet er som företag?

– Vi får både kompetensutveckling och tillgång till ett fantastiskt nätverk. Under hela min yrkeskarriär har jag jobbat på företag som har varit medlemmar i Tysk-Svenska Handelskammaren. Så när jag började på Tacton såg jag till att vi också blev medlem. Under åren har jag själv besökt många av handelskammarens evenemang som har varit mycket givande, både innehållsmässigt och vad gäller kontakter. Nu när jag mestadels kommer att arbeta från Tyskland kan jag kanske inte komma på lika många evenemang längre, men vi som företag kommer att fortsätta vara en aktiv del av nätverket. □

UNIK POTATISAUTOMAT ÖPPNAR DÖRREN TILL TYSKLAND

TEXT: TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN · FOTO: BUTIKSKONSULT

Agripo är en svensk uppfinning som kommit att underlätta hanteringen av potatis och andra rotfrukter för både personal och kunder inom livsmedelshandeln. Automaten finns i många skandinaviska butiker och nu har företaget bakom lösningen även fått in en fot på den tyska marknaden.

– Förhoppningsvis ska Agripo bli en dörröppnare till den tyska marknaden för hela vårt företag, säger Johan Särefors som är exportchef på Butikskonsult.

Butikskonsult, som har sitt säte i Kumla utanför Örebro, är ett familjeföretag som grundades 1983 med affärsidén att utveckla och leverera inredningslösningar för detaljhandeln. I kundkretsen finns många välkända handelskedjor som Coop, Willys, Lidl och Ica.

– Vi arbetar mycket med att hitta rätt inredningslösningar som är anpassade för specifika kunder och deras behov, framförallt inom dagligvaruhandeln, berättar Johan Särefors.

Flera fördelar med Agripo

2014 förvärvade Butikskonsult företaget Agripo som utvecklat en automat för potatis och andra rotfrukter som säljs i lösvikt. Fördelen med automaten är att den underlättar hanteringen för personal och kunder, men även skyddar de ljuskänsliga varorna genom att endast exponera en mindre mängd åt gången.

– I många butiker utomlands används stora öppna trälådor. Nackdelen är att kunderna då får böja sig ned i lådorna samtidigt som potatisen riskerar att bli ljusskadad. Med Agripo däremot blir

det längre hållbarhet, mindre matsvinn och förbättrad personalergonomi, säger Johan Särefors.

Tyskland första exportmarknad

Butikskonsult står nu i startgroparna för att genomföra en stor satsning på export med Agripo. Den första marknaden som bearbetas är den tyska. I oktober 2016 deltog Johan Särefors i ett seminarium i Hamburg som anordnades av Tysk-Svenska Handelskammaren och fick då tillfälle att träffa en representant för den andra största tyska livsmedelskedjan Rewe.

– Mötet var positivt och resulterade i att automaten nu testas i tre av Rewes butiker. Hittills har allt gått bra och jag tror på ett positivt utfall när vi utvärderar i slutet av september. Dessutom har vi kommit igång med tester i 15 Edeka-butiker i norra Tyskland – ett direkt resultat av vårt deltagande på mässan Euroshop i Düsseldorf i mars i år, förklarar Johan Särefors.

Börjar ge ringar på vattnet

Om testerna slår väl ut hoppas man kunna installera fler automater så småningom. Intresse finns även från andra tyska matkedjor.



– Det märks att företagets satsning på den tyska marknaden nu börjar ge ringar på vattnet. Eftersom tyskarna för det mesta är ”good followers” snarare än ”early adopters” tror vi att framgångsrika tester på de stora livsmedelskedjorna kommer att öppna dörren på vid gavel för Butikskonsult i Tyskland. Vi är väldigt glada att vi fått hjälpa företaget med affärskontakter och på flera stora tyska mässor, säger Anne Geitmann, stf. affärsområdeschef Market Entry & Business Development på Tysk-Svenska Handelskammaren. □



Söker du internationell expertis för din internationella satsning?

Sweden on the Go har över 50 kvalitetssäkrade internationella konsulter som är redo att bistå.

www.swedenonthego.se

SWEDEN *on the* **G** 
Qualified international expertise



Amsterdam, London, New York eller Dubai?
FLYG SMIDIGT MED KLM FRÅN LINKÖPING



Flygförbindelser till hela världen. Upp till 3 dagliga avgångar.



Linköping City Airport
Din flygplats med personlig service i toppklass!



www.linkopingcityairport.se



HAR DU INTRESSANTA EXPORTTIPS?

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

GLOBAL UTSIKT



PÅ GÅNG HOS KAMRARNÄ

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

27/9 Tillbaka till framtiden – kickoff för UTSIKT 2017 med Johan Cedermark
28/9 Arbetsmarknadskunskap i Askersund – har ni som arbetsgivare framtidens jobb?
29/9 Promotionmorgon september
02/10 Stora Näringslivsdagen
03/10 Tulldagen – Sveriges största mötesplats för tullfrågor
05/10 Lärseminarium – Hur gör man affärer med offentliga sektorn?
05/10 Kunskapsfrukost med EURES
15/10 UTSIKT 2017
18/10 Rätt distributör på rätt marknad?
19/10 Handelskammarklubb
24/10 NYSTART: Rekryteringsnätverk
25/10 Kunskapsfrukost med Vcapta
06/11 Framtidens restaurang- och besöksnäring
08/11 Hitta vänner i Örebro: Människor mat och musik!
09/11 Behöver ditt företag rekrytera en nybakad teknolog från Uppsala?
16/11 Så blir du en professionell reklamköpare!
23/11 Strategigrupp chef

NORRBOTTENS HANDELSKAMMAREN

4/10 Checkpoint Young, Piteå-Luleå. Företagsbesök på ShoreLink, Piteå
11/10 Checkpoint Young Malmfälten. Kvällsträff, Gällivare
1/11 Logistikdag Norr 2017, Luleå

Årets internationella företagskvinnor kommer från Örebro och Orbaden.

Tre företagskvinnor blir 2017 års svenska IWEK pristagare – Helen Åkerström Hartman från Orba-den Hotell och Spa i Hälsingland samt Marie Lindqvist Pahlstad och Jenny Helldén från Zilenzio i Örebro.

IWEK är ett unikt handelskammarinitiativ som stärker det internationella nätverket för företagskvinnor som expanderar internationellt. Våra svenska awardees har därmed tillgång till ett imponerande nätverk med 227 awardees som från 38 olika länder som tillsammans sysselsätter 125 000 personer och omsätter 25 mdr USD. Årets IWEK, International Women's Entrepreneurial Challenge, äger rum i Seattle den 12-14 november med Microsoft som huvudsponsor.

För att komma ifråga för priset ska man vara kvinna, ha ett majoritetsägarande i företaget och om-sätta mer än 10 miljoner. Vi ber att få återkomma med mer information om årets IWEK pristagare från Sverige i kommande nummer av Global Utsikt.

Frågor – charlotte.kalin@chambertrade.se

MELLANSVENSKA HANDELSKAMMAREN

28/9 Roadtrip i Mora, Borlänge och Avesta
29/9 Young Professionals Dalarna
3/10 Utbildning – Rätt fokus i styrelsearbetet, Hudiksvall
13/10 Young Professionals Gävle
17/10 Handelskammarens Exportnätverk
18/10 Utbildning – Internationella avtal i Hudiksvall
24/10 Utbildning – INCOTERMS i Borlänge
26/10 Så förbereder ni er för nya Dataskyddsförordningen – Gävle
27/10 Young Professionals Dalarna
31/10 Seminarier i inom Hållbarhetsredovisning – Borlänge
7/11 Utbildning – Rätt fokus i styrelsearbete – Falun och Mora
9/11 Stora Styrelsedagen 2017
10/11 Young Professionals Gävle
24/11 Young Professionals Dalarna
28/11 Utbildning – Rätt fokus i styrelsearbete – Gävle
30/11 Regional riksdagshearing – Två år efter Paris

VÄSTERBOTTENS HANDELSKAMMAREN

25 – 26/9 Första träffen i Checkpoint Young för Umeå och Ö-viks regionen
3 – 4/10 Nolia Ledarskap
9/10 Arbetsmöte i Regionalt Exportcentra
16/10 Italiens ambassadör besöker Umeå
18/10 Länsdelegationen i jämställdhet
9/11 Umeågalan
13/11 Checkpoint Young Umeå och Ö-viks regionen
15/11 Stygruppsmöte – Internationella säljare och marknadsförare
16/11 Exportdagen
1/12 Finlandsseminarium

ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

29/9 Byggboom – vad händer sedan, Norrköping
5/10 Vägar för företag att samverka i större affärer, Nyköping
11/10 Friskt företag-sjukt lönsam, Norrköping
12/10 Bright East, nätverk för dig mellan 25-35 år, Norrköping
9/11 Kompetensförsörjning, Linköping

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 • Blöiberget • 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:
 Conny Jonsson
 conny.jonsson@texttanken.se

Eller ring på:
 021-448 01 00

HAR DU INTRESSANTA EXPORTTIPS?

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

GLOBAL UTSIKT

Vi växer i takt med våra kunders framgångar

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

norrkopingshamn.se
 facebook.com/norrkopingshamn

Norrköpings Hamn



Super strange? Nej, jättechans!



Kina är den tillväxtmarknad som de flesta små och medelstora företag siktar på. Vill du också ta chansen att växa utomlands?

Exportkreditnämnden försäkrar dig mot risken att inte få betalt och ger dig bättre möjligheter till finansiering. Och ingen affär är för liten; vi hjälper såväl stora som små företag att växa på de flesta av världens marknader.

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

DIN SÄKERHET I
EXPORTAFFÄRER **ekn**