

GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 4 2017

**KRÖNIKA AV
LENA JOHANSSON**
DEN GLOBALA FABRIKEN



5G SNABBAR PÅ DIGITALISERINGEN

LEDAREN
FÖRETAGEN HAR VÄXTVÄRK

EXPLORATORIET – EN KÄLLA FÖR FRAMTIDENS ENERGI

BEROTEC

VISAR VÄGEN TILL FRIHET



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



6

+ OMSLAGSBILD: ERICSSON



10



12



22

GLOBAL
UTSIKT

#4 INNEHÅLL

4 Ledare

6 Berotec

– skapar en folkrörelse

8 Düsseldorf

– Business med bordsgrannen

10 En källa för framtidens energi

12 Studentconsulting siktar mot toppen

14 Krönika av

– Lena Johansson

16 Årets mentorer

– framgångsrika adepter

18 Ledord hållbarhet

20 2017 års svenska IWEK pristagare

22 Equie-Eco

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.

Företagen har växtvärk



**"VÅRT GEMENSAMMA UPPDRAG
ÄR ATT RÖJA UN DAN HINDER
FÖR TILLVÄXT."**

BNP och 45 procent av alla företag skapas här. För fortsatt tillväxt behöver vi lösa kompetensförsörjningen. Därför har vi på Handelskammaren Mälardalen tagit ett helhetsgrepp och erbjuder tjänster och stöd både på kort och lång sikt för våra medlemsföretag i Västmanlands och Örebro län.

- Ett bra exempel är Relocation service för de företag som rekryterar internationellt. Det innebär att vi bistår med hela den praktiska processen efter att anställningen är klar. Vi håller i kontakten med Migrationsmyndigheten, erbjuder förbesök (pre-visit) i den nya hemstaden och hjälper till att fixa bostad. Hjälper som skapar arbetsro för både den nyanställda och arbetsgivaren.
- Genom vårt kompetensförsörjningsnätverk kan de som rekryterar dela med sig av sina erfarenheter och kunskaper, men också skicka vidare frågor om exempelvis medflyttande.
- Vi stärker företagens jobberbjudande med ett platserbjudande. Framtidens talanger vill ha så mycket mer än stimulerande arbetsuppgifter och en bra lön. Mycket är kopplat till plats och livsstil. Vi vet vad talangerna vill ha och ser till att våra medlemsföretag är uppdaterade.
- På lite längre sikt ser vi att det är viktigt att öka tillgången till den utbildade kompetens som efterfrågas. Därför samverkar vi med de regionala arbetsgivarna och håller inspirationslektioner i arbetsmarknadskunskap till både elever och vuxna. Vi arbetar också för att stärka yrkeshögskolan som vi tycker är en utmärkt utbildningsform med direkt koppling till näringslivets behov. Givetvis arbetar även andra handelskamrar med kompetensförsörjningsfrågan, men på olika sätt och utifrån de lokala förutsättningarna. Vårt gemensamma uppdrag är att röja undan hinder för tillväxt. Just nu är det kompetensförsörjningen som är det största hindret för våra företag.

Jenny Emerén, VD
Handelskammaren Mälardalen

Det må vara oro i världspolitiken, ökade handelshinder och protektionism, men det går just nu väldigt bra för Sverige. Besöksnäringen växer, tjänsteexporten ökar och våra många industriföretag har en ökad ordergång. Inte minst tack vare en stark fordonsindustri. Även om högkonjunkturen håller i sig är tillgången på utbildad arbetskraft bekymmersam. Fyra av tio företag har redan idag svårt att rekrytera den kompetens de behöver. Och det kommer att bli ännu svårare. Svensk Industriförening, Sinf, presenterade nyligen en undersökning som visar att nära var fjärde företag planerar att anställa och bara 1 procent att säga upp personal, den lägsta andelen på 10 år. Företagen har växtvärk.

Så vad gör Handelskamrarna för att se till att våra företag står väl rustade i kriget om kompetensen?

- Vi ser exempelvis till att minska avstånden för att på så vis öka kompetensmarknaden. Idag bor många på en plats och jobbar på en annan. Tillgänglighet är A och O. Bra infrastruktur är en betydande pusselbit för att lösa kompetensförsörjningen och därför driver vi ett aktivt arbete med att se till att viktiga investeringar görs. Infrastruktur får aldrig ses som en kostnad utan som den investering i tillväxt som det är.

Tittar man bara på Stockholm-Mälardalenregionen växer den så det knakar, 46 procent av

Stockholm Skavsta Business Lounge

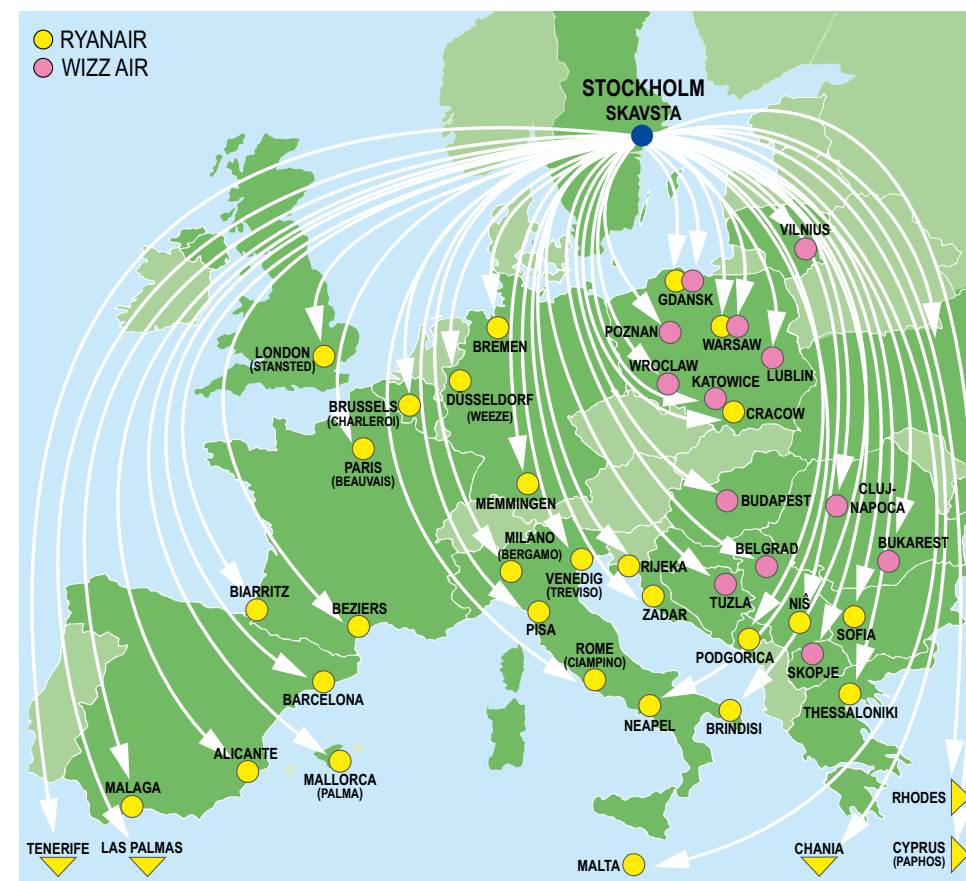


**STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT**

Connecting Your World

**STOCKHOLM SKAVSTA
AIRPORT**

Connecting Your World



**Stockholm Skavsta
Business Lounge**



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



Nya resmål 2017:

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



Flyg direkt till 44 destinationer



Många kallar oss ett konsultbolag, men vi hävdar bestämt att vi är ett humanismbolag, säger Håkan Mildh Svensson.

BEROTEC

– EN FOLKRÖRELSE MED FOKUS PÅ FRIHET

TEXT: LOTTA GÖRLING

När Håkan Mildh Svensson gick i skolan så var det inte hans betyg som satte avtryck på rektor och kompisar. Utan det som gjorde avtryck var istället hans fina sätt att vara en god kamrat. Det blev starten för den värdegrund som Håkan tog med sig när han skapade företaget Berotec.

– När jag på alla hjärtans dag 2000 fick besked att jag fick sluta som chef på det konsultföretag jag arbetade på då, kändes det väldigt tungt. Men när jag fick samtal efter samtal från mina medarbetare som undrade vad jag skulle göra och som dessutom var villiga att följa med om jag startade eget, blev jag motiverad att göra just det.

Det blev starten för värderingsstyrda företaget Berotec.

– Men jag vill inte bli chef, utan hade en idé om att alla skulle få starta sina egna företag och sedan skulle jag ta hand om sälj mot provision och se till att verksamheten fungerade runt omkring konsulterna. Helt enkelt att ge nya möjligheter för riktigt duktiga och erfarna experter, fast i en helt ny affärsmodell.

Sagt och gjort, Berotec föddes samma år i ett litet kök och är idag konsultägt av cirka 240 konsulter som är experter på teknik, IT och ledarskap. De har kontor i Stockholm, Linköping, Göteborg, Karlstad, Västerås, Uppsala, Nyköping och Örebro.

– Det är ingen raketforskning, vi har en

enkel affärsmodell. Berotec förenar det bästa av två världar – friheten i den egna firman med den stabilitet och infrastruktur som en anställning i ett större företag ger.

Affärsmodellen, eller folkrörelsen innebär dock inte att allt ansvar ligger på den egne företagaren. Berotec finns hela tiden stöttande med i bakgrunden och ger alla ett stort nätverk, en stark kultur och kompetensutveckling, inte sällan av konsulterna själva.

– För att lyckas som konsult gäller det att hålla sig uppdaterad på sitt område och göra sig anställningsbar och för att vara det över tid krävs kompetensutveckling och utvecklingsmöjligheter. Här turas konsulterna om att hålla föredrag för varandra i olika ämnen. Varje uppdrag utvecklar också konsulten och Berotec har ett internt utvecklingsprogram som alla tar del av, berättar Håkan.

Företagets arbete utgår från fyra F som står för familj, fritid, företag och framtid. Summerar man dessa fyra F, så blir det ett femte, frihet.

– Frihet att själv välja uppdrag, att äga sin tid och att se till att man alltid är uppdaterad. Vi ser det som en resa vi gör för att tillsammans förändra världen och hjälpa våra kunder att utvecklas. Det handlar inte bara om att få ett jobb. Det handlar om att vara ärlig med vår värdegrund. Vårt syfte är att utveckla människor och organisationer till sin fulla potential, säger Håkan.

Konsulterna kallas för "Berotecare". Med sig i bagaget ut till kunder har de just den värdegrund som Håkan måste ha fått redan i modersmjölken och som han ser till att alla konsulter bär med sig.

– Jag och Urban Gjers, en av de andra grundarna av Berotec, gör regelbundna träffar med våra nya konsulter där vi berättar om vår bild om företaget och den gemensamma värdegrunden. Det brukar i regel bli

väldigt känsllosamma genomgångar, Håkan delar gärna med sig av det personliga.

– Min bror dog av en överdos för ett par år sedan, och när jag berättar det så faller min osynliga mantel av mig. Jag blir en människa som alla andra i rummet och vi kommer varandra nära. Precis som i en familj, säger Håkan. □

FYRA F: Familj

Att erkänna att Familjen kommer först ställer krav på företagandet. Det måste finnas en vettig ekonomi så att familjens trygghet tillgodoses. Det måste finnas rimliga arbetsvillkor så att familjens sociala hälsa omhändertas. Det måste finnas en viss flexibilitet, så att oförutsedda händelser i familjen kan hanteras.

Fritid

Att slå fast att Fritiden är näst viktigast ställer också krav på företagandet. Man måste kunna planera sin tid. Man måste veta att företaget rullar vidare även om man är på semester. För att få fritid måste man prioritera, planera och arbeta effektivt.

Företag

Att konstatera att Företaget kommer på tredje plats gör inte företagaren ointresserad. Tvärtom. Med vetskapen om att de viktigaste sakerna i livet är omhändertagna ökar motivationen för arbetet. Det blir roligare att jobba. Det blir viktigare att vara fokuserad. Och, man känner äkta arbetsglädje.

Framtid

Framtiden är givetvis en drivkraft för oss egna företagare. Vi vill veta att vi bygger en ekonomi som gör oss trygga även den dag vi väljer att gå i pension, eller trappa ned.

BUSINESS MED BORDSGRANNEN: SVENSK GALA I TYSKLAND

TEXT: HELEN HOFFMANN • FOTO: TORBEN GEECK

Briljanta idéer, banbrytande teknik och modiga entreprenörssatsningar: Detta hedrades i november i den tyska staden Leipzig. För femtonde gången delade Svenska Handelskammaren i Tyskland ut det viktigaste priset för svenskt näringsliv i det stora grannlandet: Det Svenska Företagspriset i Tyskland.



Svenska flaggorna var hissade utanför den anrika Kongresshalle i tyska staden Leipzig när Svenska Företagspriset 2017 delades ut.

Elanders, Kinnarps och Tacton Systems tog emot priset 2017 på en glittrande galakväll i slutet av november. Priset som ges ut årligen i tre kategorier, stora företag, mellanstora företag och newcomer på den tyska marknaden, är ett samarbete med Sveriges ambassad och Business Sweden.

I år var det ingen mindre än Kronprinsessan Victoria som överlämnade trofén som utmärker de mest framgångsrika svenska företagen i Tyskland. Kronprinsessan är beskyddarinna för Svenska Handelskammaren och delade även ut det första priset 2003.

Inte bara pristagarnas framgångshistorier lockar publiken utan också framstående talare på galan. I år höll Claudia Olsson huvudtalet, hon är en av de mest tongivande

röster kring digitalisering och utsågs nyligen till "ung global ledare" av World Economic Forum. Även dagsprogrammet för Svenska Företagspriset kretsade kring "Digitalisering i näringslivet", temat som Handelskammaren har valt för året 2017. Seminariet "Accelerated Industrial Innovation With Digital Startups" anordnades i samarbete med Porsche och tog upp samarbetspotentialen mellan industri och startups i Tyskland och Sverige.

På galaftonen var sedan mer än 200 gäster med när pristagarna hedrades på den stora scenen. Den traditionsenliga kvällen i november har blivit årets höjdpunkt för det svenska näringslivet i Tyskland.

"Prisutdelningen är platsen där man träffar alla som är viktiga inom svenska företag i

Tyskland", säger Anna Helene Jaspers-Martens från Vattenfall, som har varit med flera gånger. Liksom varje år stod många stora företagsnamn på deltagarlistan. Beslutsfattarna hade tagit sig till Leipzig nära Berlin för att komma i direkt kontakt med varandra och utveckla sina affärsrelationer.

"På Företagspriset är det enkelt att knyta kontakter", tycker Christian Schmidt från Telenor Connexion.

"Det är som ett litet Sverige mitt i Tyskland, man lär känna varandra snabbt och okomplicerat". Sedan kan det ofta leda till business med bordsgrannen. Till Företagspriset är alla välkomna oavsett medlemsstatus i Svenska Handelskammaren säger kammarens president Thomas Ryberg: "För många är det första steget in i ett mycket värdefullt nätverk". □



Pristagarna Tacton Systems, Kinnarps och Elanders hedrades under en stämningsfull galakväll med mer än 220 gäster från det svenska näringslivet i Tyskland.



Svenska Handelskammarens beskyddarinna Kronprinsessan Victoria delade ut det 15:e Svenska Företagspriset.

EN KÄLLA FÖR FRAMTIDENS ENERGI

TEXT: LOTTA GÖRLING · FOTO: EXPLORATORIET

Skellefteå gick tillsammans med Västerås segrande ur kampen om Northvolts etablering i Sverige. En industrisatsning vars storlek vi inte sett maken till det senaste århundradet. Europas största batterifabrik, som ska tillverka litiumjonbatterier som kan användas i elbilar för industrin och för lagring av energi som till exempel kommer från sol- och vindkraft. 2000 till 2500 nya arbetstillfällen förväntas fabriken skapa och då gäller det att få upp intresset för teknik bland ungdomarna.

För cirka ett år sedan startades Skellefteås eget Science Center – Exploratoriet. Detta som ett led i att öka intresset för både teknik och naturvetenskap bland eleverna i kommunens skolor. Det kom väl till pass i kampen om batterifabriken. Här växer framtidens arbetskraft.

Minifabrik

– Det är jättekul att vi får batterifabriken till Skellefteå, säger Annica Bray Verksamhetschef. Fast jag kan väl avslöja att vi faktiskt redan har en minivariant här på Exploratoriet. Vi tillverkar redan batterier, om än kanske i mindre skala än vad Northvolt kommer att göra. Då vi är ett nystartat Science Center har vi fokuserat mycket på just en hållbar framtid. Många företag i kommunen har stöttat vår verksamhet och Skellefteå Kraft är självklart ett av företagen så vi har en så kallad "Smart Flower" utanför huset som genererar kraft.

Nya utställningar

– Vi har också ett vattenkraftverk och en vindsnurra som vi fått av Dong Fang via Skellefteå Kraft. För tillfället arbetar vi med att bygga en utställning som visar hur Boliden genom sitt kaldoverk återvinner metall från elektronikmaterial. Bolidens

anläggning reducerar också deras utsläpp och producerar el och fjärrvärme av elektronikmaterial. En fantastisk miljöinvestering som vi självklart vill visa upp här på Exploratoriet, fortsätter Annica Bray. Det rör sig till exempel om kretskort från datorer och mobiltelefoner. Vi jobbar också med skogen, då vi ju har Martinsons som är ett av världens främsta när det gäller framtids-säkert byggande.

Skellefteå bubblar

– Det är fantastiskt roligt för vi har så många företag med oss och det bubblar verkligen av framtidstro i Skellefteå och här på Science Centret får vi vara med och forma framtiden, fortsätter hon. Det känns bra. Vi är ju under ett konstant uppbyggande av vår verksamhet men så ska det vara, för vem vet vilka jobb det kommer att finnas i framtiden. Vi ska få barn och ungdomar att behålla och utveckla sin nyfikenhet på teknik och naturvetenskap och då måste vi ju tänka framåt. Vi har ju ingen aning om vad vi behöver i morgon, det enda vi kan veta säkert är att vi behöver ha en ny generation som är vakna och pigga på att testa nya möjligheter. Det vill vi bidra till, avslutar Annica Bray. □



SIKTET STÄLLT MOT TOPPEN

TEXT: LOTTA GÖRLING · FOTO: PÄR BÄCKSTRÖM

Det var nära att det inte blev något företag för Tobias Lindfors. Han spelade fotboll på näst högsta nivå och hade en plan på att lämna Luleå för en fotbollskarriär kombinerad med en idrottslärarutbildning. Han kom in på idrottslinjen, men valde istället att läsa fristående kurser på Luleå tekniska universitet.

Idag driver han rekrytering- och bemanningsföretaget Student Consulting som senaste året satt 10 837 personer i jobb.

– Jag blev kvar och spelade fotboll med IFK Luleå. Väl på universitet i Luleå så märkte jag att de studenter som kom från södra Sverige hade svårt att få jobb. De hade inget naturligt nätverk i sitt bagage. Det blev startskottet för Student Consulting, vi var tre studenter som började med att förmedla extrajobb till de andra studenterna, säger Tobias Lindfors. Vår mission är att skapa branschens nöjdaste kunder och därigenom sätta fler personer i jobb. Under 20 år har Student Consulting varit med och byggt en helt ny bransch med studentbemanning.

Student Consulting grundades 1997 och två år senare blev företaget ett aktiebolag. Då var Tobias Lindfors 21 år och hade stora planer inför framtiden. Han fick tidigt en fråga från en journalist om hur mycket han trodde att de skulle omsätta om tio år och svarade: 100 miljoner.

– Många trodde nog att jag led av storhetsvansinne, men sanningen är att vi omsatte fyra gånger så mycket tio år senare och nu har bolaget en omsättning på 1,1 miljarder 2016 och prognos 2017 på 1,25 miljarder. En av våra första kunder var Luleå kommun och projektet gick ut på att undersöka hur många studenter som var folkbokförda i kommunen och få fler att skriva sig på orten.

Idag finns Student Consulting på 176 uppdragsorter i Sverige, Norge och Danmark. De har över 400 000 kandidater i databasen och får in 30 000 till 40 000 jobbsökningar i månaden som matchas mot 13 800 beställare på över 2500 uppdrag. Detta har senaste året lett till att 10 837 personer matchas ut i jobb.

– För att få unga i arbete krävs något annat än ett vanligt CV, eftersom de inte har hunnit bygga upp någon gedigen meritlista. Egenskaper kan vara väl så viktiga att matcha mellan arbetsgivare och arbetstagare. Dels går det att göra tester, och vi var först ut med video-CV:et. Idén bakom Video-CV kom från dejtingbranschen.

Bakom den stora tillväxten i bolaget finns deras framgångsrika IT-system. Student Consulting byggde tidigt ett system som skulle klara en stor tillväxt.

– Utan ett system som klarar av matchningarna så skulle vi inte kunna växa i den takt vi gjort. Vi var tidigt ute med att bygga systemet och idag har Student Consulting branschens ledande rekrytering och bemanningssystem som kallas TalentChannel.

Systemet går ut på att matcha ut en vikarie eller rekrytering via systemet, om en lärare blir sjuk går denna in själv på datorn hemma och fyller i frånvaro. Då matchar systemet det med en vikarie inskriven på Student Consulting.

– Bodens kommun har ett avtal med oss. Vid över 95 procent av lärarfrånvaron i Boden har någon lärarstudent från oss täckt upp, trots att det är med kort varsel, säger Tobias Lindfors.

Idag är företaget Norrbottens största privata arbetsgivare och tvåa efter statliga LKAB och målet är att vara obesegrad etta inom 5 år.

– I januari fyller jag 40 år. Det betyder att jag har fler utmaningar och satsningar kvar att göra. För mig är det viktigt att fortsätta att utvecklas, att vara ledande. Precis som en elit-idrottsman är det viktigt att vara bäst. LKAB får passa sig, snart är vi den största arbetsgivaren. □

UTMÄRKELSER:

Student Consulting

Gasellföretag av Dagens Industri : 4 gånger gasellvinnare i Norrbotten

Snabbväxare av Ahréns Rapid Growth och

Affärsvärlden: 3 gånger Sveriges snabbast växande företag och 2 gånger på andra plats.

Årets Företagare i Luleå år 2005 och 2010

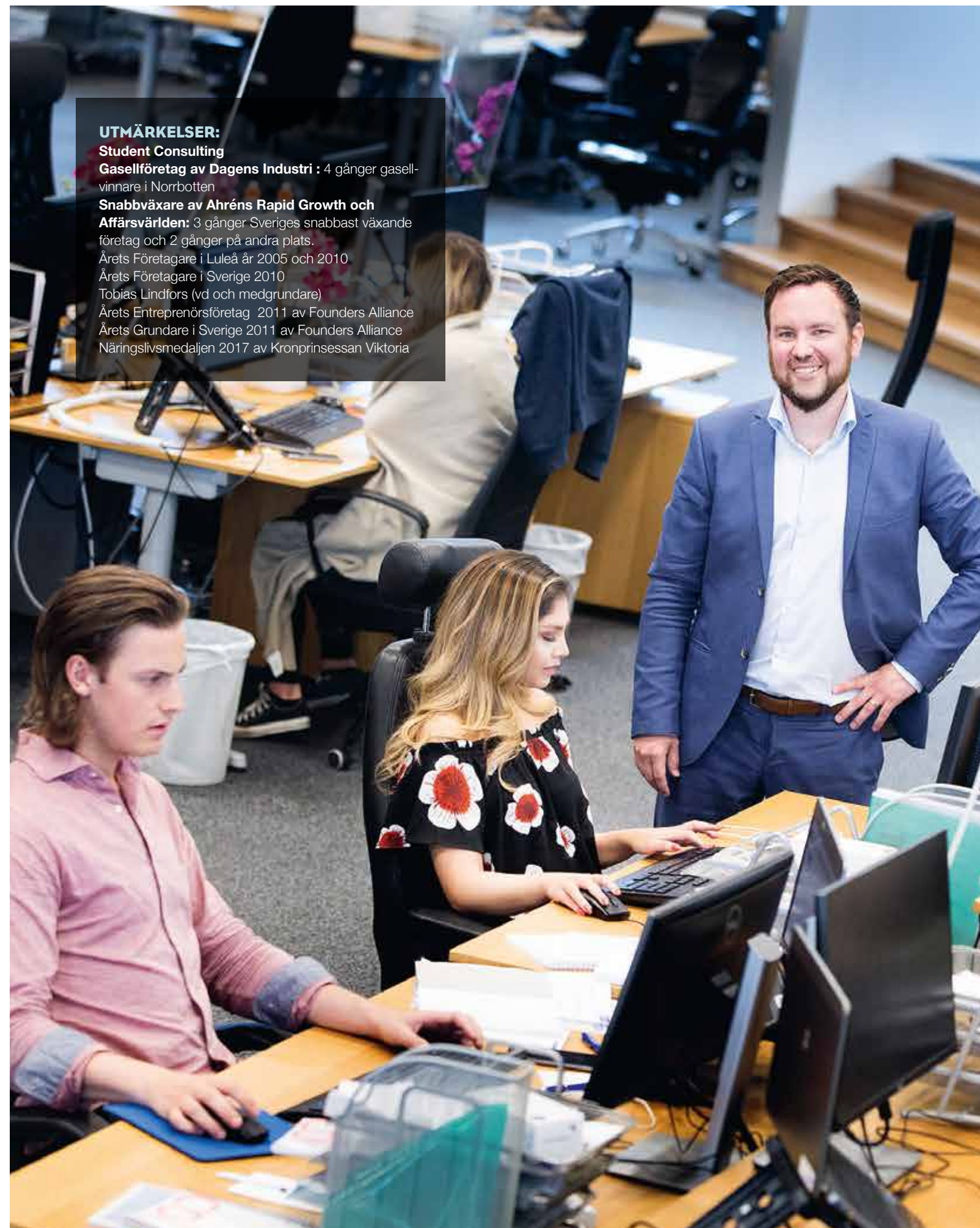
Årets Företagare i Sverige 2010

Tobias Lindfors (vd och medgrundare)

Årets Entreprenörsföretag 2011 av Founders Alliance

Årets Grundare i Sverige 2011 av Founders Alliance

Näringslivsmedaljen 2017 av Kronprinsessan Viktoria



I DEN GLOBALA FABRIKEN MÅSTE RÖRLIGHETEN FUNKA



Handel och öppenhet behövs i en orolig värld. Frihandels grundtanke är enkel – genom att producera där villkoren är bäst och handla med varandra blir produktionen mer effektiv och ökar välståndet. Idén att öppenhet och frihandel skapar välstånd och bidrar till att undvika konflikter var skälet till att ICC bildades som Merchants for Peace efter första världskriget.

Sedan finanskrisen har allt starkare röster för protektionism hörts, röster som letat sig in i politiken. Men vi vet att stängda gränser, för handel och kompetens, motverkar de vinster som protektionister säger sig vilja ha. Stängda gränser leder till felinvesteringar, högre priser och sämre kvalitet. Öppenhet för handel leder i stället till lägre priser, mindre resursförbrukning och högre välstånd. Dagens produktion är gränsöverskridande och handelsberoende. En vara tillverkas inte längre i ett enda land, för att sedan

konsumeras eller exporteras. Tekniken har gjort att företag kan specialisera sig på allt mindre delar av produktionen. Specialiseringen innebär att insatser och komponenter till en slutprodukt ofta tillverkas i många olika företag – i många olika länder. Det här beroendet av att kunna importera insatser gör att handelshinder skadar ett lands välstånd allt mer.

Den i ökande grad specialiserade produktionen bedrivs i globala värdekedjor – och det är inte bara fysiska varor som produceras i den globala fabriken. Tjänster är centrala inslag i värdekedjorna och över hälften av svensk exports värde kommer från tjänstehandel. Specialiseringen gör att kompetensen blir smalare, fler vet allt om ett litet område, men mindre om hela produktionen. Rörlighet har därför blivit viktigare, dvs. att använda specialiserad kompetens och att kunna flytta kompetens mellan olika delar av produktionen, också över lands-



gränser. Och även kompetensutveckling har blivit viktigare.

Det är inte bara varor som rör sig över gränser – allt fler människor är i rörelse. Oavsett om man varit tvungen att fly från en ohällbar situation i hemlandet, eller om man helt enkelt flyttar för att få ett bättre jobb, måste samhällen fånga upp och utveckla kompetenser. De människor som flytt eller flyttat måste ges möjlighet att bidra i samhället och ekonomin i sina nya miljöer – och deras kompetens måste komma till användning.

I den globala fabriken spelar inte nationaliteter någon roll. På samma sätt som det är bra om produktion hamnar där förutsättningarna är bäst, bör arbetet utföras av den med bäst kompetens. Med öppenhet över gränser, mellan länder, kan det ske. □

*Lena Johansson,
Generalsekreterare, ICC Sweden*

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

ÅRETS MENTORER 2017

– GAV SINA ADEPTER EN STOR SKJUTS FRAMÅT I SITT FÖRETAGANDE

TEXT: ANDERS MYRDAL · FOTO: LARS MÅRDBRANT

Årets Mentor i Sverige 2017 kommer från Umeå och Västerås. Förutom en djup inblick i företagande har mentorerna flera gemensamma framgångsfaktorer: Förmågan att ha en öppen dialog och att ställa rätt frågor till sina adepter är några förklaringar bakom ett lyckat mentorskap.

Frågor som formuleras på rätt sätt och som ställs vid rätt tillfälle har genom åren visat sig ha stor betydelse för att få adepter att komma in i nya tankebanor vid utvecklingen av sina företag. Många företag som haft tillgång till en mentor genom Almis och Nyföretagar-Centrumets verksamhet har utvecklats i en riktning mot ökad tillväxt. Det gäller även i år, där årets två mentorpar i Sverige 2017 delas in i kategorierna Tillväxtföretag och Nya företag. Precis som tidigare var konkurrensen knivskarp att vinna även för 2017 års mentorer. Styrkan hos de mentorer som vunnit genom åren ligger i samspelet med sina respektive adepter.

– Men om adepten inte är mottaglig och villig att jobba med de tankar och idéer mentorn har blir det inget framgångsrikt mentorskap, tycker Andreas Bodén, Årets mentor i kategorin Tillväxtföretag, där Almi ansvarar för matchningen mellan mentor och adept.

CivilCare har ökat sin omsättning

I sitt första mentorskap någonsin har han lotsat sin adept Peter Andersson vidare i hemtjänstföretaget CivilCare som grundades 2012 och har växt rejält de senaste åren, både i antalet anställda och omsättning.

– Jag tror att Peter hade ganska bra koll

på vad han ville göra med sitt företag när vi träffades, men han visste inte hur han skulle skapa ordning och struktur. Det var framför allt det jag hjälpte honom med genom att putta honom i olika riktningar. Eftersom jag inte visste något om Peters verksamhet hade jag inga begränsningar för hur hans problem kunde lösas, fortsätter Andreas Bodén.

Nyligen utnämndes CivilCare av tidningen Dagens Industri till ett av tio Gasellföretag i Västerbotten. Det betyder att företaget, som i dag omsätter 17,3 miljoner kronor tillhör Västerbottens snabbast växande företag. Tillväxten mellan åren 2013 – 2016 var hela 376 procent. Men vägen dit har varit kostsam, i perioder har Peter Andersson varit sjukskriven på grund av att han varit för hårt belastad av arbete.

Vill förändra hemtjänsten

En förklaring bakom CivilCares snabba tillväxt hänger ihop med Peter Anderssons visioner att förändra hemtjänsten i grunden. – Jag anser att vi redan i dag har satt standarden på hemtjänsten i Umeå, säger Peter Andersson.

Mentorn Andreas Bodén har ett brokigt förflutet, där han bland annat jobbat i ledande positioner i små och stora företag, som Volvo Lastvagnar samt som vd i egna bolag.

– Personligen tror jag inte att jag bidragit nämnvärt till tillväxten i CivilCare i ekonomiska termer. Mitt fokus har förutom på struktur med mera legat på Peter som person där jag hjälpt honom med dagliga frågor. Han har använt mig som bollblank där jag varit den typiska bromsklossen som ifrågasatt saker. Jag har tvingat honom att stanna upp. Men jag har även försökt få honom att tänka på sig själv lite mer och fått honom att ta ledigt då och då för att han ska kunna skapa utrymme för återhämtning.

Bra med olika personligheter

Andreas Bodén menar också att Almi gör ett viktigt jobb när de matchar ihop en mentor

och en adept med olika personligheter.

– Det ökar förutsättningarna för att mentorskapet ska lyckas. Eftersom det skapar en bra dynamik.

Han tror också att mentorer har en viktig roll för att skapa tillväxt för Sveriges företagare.

– Företag som får en mentor kan bli lyckosammare snabbare än om de inte haft tillgång till en mentor. Jag är övertygad om att det även gäller för min adept.

Andreas konstaterar också att det är lätt att nedvärdera sina egna kunskaper, "vad kan jag egentligen bidra med som mentor?" Men i mentorarbetet inser han att han har varit med på en resa där han tillfört kunskaper till andra inom vissa områden, vilket är väldigt tillfredsställande.

Gillar att göra skillnad

– Ett lyckat mentorskap från mentorns perspektiv handlar om att älska utmaningar och tycka om att bidra till att göra skillnad för människor som driver företag. Att vara mentor är ett fantastiskt bra sätt att bidra till utveckling. Och det är otroligt inspirerande att få vara med på en företagares resa. Mentorskapet bygger på samtalet som arbetsform, vilket i sig är en fantastisk väg till lärande, berättar Anna Sjödin, Årets mentor inom kategorin Nya företag, där Nyföretagar-Centrum ansvarar för matchningen mellan mentor och adept.

Hon har stor erfarenhet av att driva projekt och har tidigare haft egen verksamhet.

I dag driver hon projekt inom Västerås stad och har varit mentor i många år.

Anna Sjödens adept Rikard Lundgren driver företaget 2change World AB, men den ideella föreningen food2change är den mer kända delen av verksamheten. I den bekämpar människor tillsammans med handlare matsvinnet från dagligvaruhandeln. Food2change är en del av det filantropiska 2change-konceptet vars vision är att näringslivet ska bidra till att lösa problem inom miljö, socialt och innovation, i det samhälle de verkar.



Rikard Lundgren, Therese Käck, Anna Sjödin, Andreas Bodén, Peter Andersson, Marlene Hagenrud, Simona Hef.

Flygkapten i Swiss Flight Services

Rikard var tidigare flygkapten i Swiss Flight Services, men valde att sluta som kommersiell pilot för att satsa på sin affärsidé och sina verksamheter.

– I samband med att jag startade mina verksamheter var det nödvändigt för mig att sortera mina tankar och få ett helikopterperspektiv. Det har varit väldigt utvecklande för mig att ha en mentor, det gör att jag kommit ur min egen bubbla, säger Rikard Lundgren.

Han menar att han inte haft tid att reflektera över vad mentorskapet har gett honom i detalj.

– Men jag har märkt att idéerna och modellerna har utvecklats och jag har blivit rappare att angripa de problem som uppstår. Mentorn har hjälpt mig att bygga bort mycket otrygghet och jag har höjt min integritet genom att kunna säga nej till vissa saker och värna om min tid genom att sätta

gränser. Innan mentorn löste jag allt själv hela tiden, berättar Rikard Lundgren.

Ideell förening

Under mentoråret har det skett en helomvändning där han ändrat fokus från handelsplattform till att sjösätta en ideell förening för att erbjuda hållbara alternativ inom olika branscher.

Rikard och Anna har träffats kontinuerligt i ett års tid och blandat fysiska möten med att skicka e-post, utnyttja Messenger med mera när frågor dykt upp för Rikard.

– Anna har definitivt varit en viktig faktor till att jag utvecklats som företagare och Annas nätverk är mycket bra. Hon har varit som en flytboj i den forfarande entreprenörströmmen, en trygg punkt i mitt företagsbyggande dit jag ständigt kunnat vända mig med frågor som dykt upp.

Anna Sjödin menar att Rikard har ett starkt engagemang och en enorm drivkraft.

Och det är viktigt att han under hela mentorperioden haft tillit till processen och till henne som mentor.

– Det gjorde att vi tillsammans hade modet att utmana varandra och att de vanliga traditionella svaren uteblev. Vi vågade i stället testa olika svar på frågor som dök upp. Det tror jag bidrog till att Rikard är där han är i dag. Att han kunde resonera sig fram till vad som var bäst för honom tror jag gav ett stort mervärde för hans fortsatta företagande.

Prova på att vara mentor

Anna Sjödin har en uppmaning till erfarna personer i näringslivet som ännu inte provat på att vara mentor:

– Det är fantastiskt att vara mentor. Det är också ett bra tillfälle att utveckla sitt eget ledarskap. □

ABB:S ROBOTIKSTIPENDIUM TILLDELAS EKONOMISTUDENTER VID MDH

TEXT: SARA OLOFSSON · FOTO: HENRIK MILL



Fredrik Mälberg och Adam Zylberstein får ABB:s Robotikstipendium 2017. Stipendieceremonin hölls på Mälardalens högskola i Västerås. Från vänster: Gustaf Flodström (ABB), Peter Gustafsson (MDH), Helena Nilsson (ABB), Adam Zylberstein (stipendiat), Fredrik Mälberg (stipendiat), Dennis Helfridson (ABB), Cecilia Lindh (MDH) och Staffan Elfving (ABB).

I samband med Exjobbsdagen delade ABB och Mälardalens högskola (MDH) för tredje gången ut ABB:s Robotikstipendium till minne av Björn Weichbrodt, den elektriska robotens fader. Stipendiet tilldelades idag Fredrik Mälberg och Adam Zylberstein, studenter med examen från Master’s programme in International Marketing.

Stipendiet tilldelas MDH-studenter och är på 25 000 kr årligen och kommer att delas ut till olika kandidater under ytterligare två år. Ceremonin hölls på MDH i Västerås och Peter Gustafsson, prorektor, och Dennis Helfridson, chef för ABB:s robotverksamhet i Sverige, uppvak-

tade med stipendium, diplom och blommor. "Att få uppmärksamma och hedra våra duktiga studenter är en stor glädje. Inte minst genom att ABB, vår viktiga samarbetspartner, möjliggjort detta genom robotikstipendiet. I år är det studenter utanför det traditionella teknikområdet som erhåller stipendiet, vilket lyfter fram att studenter inom alla högskolans områden kan skriva viktiga och intressanta examensarbeten av hög kvalitet som inkluderar robotik. Detta kommer säkert sporra kommande kandidater att söka stipendiet", säger Peter Gustafsson, prorektor vid MDH.

Adam Zylberstein och Fredrik Mälberg tilldelas stipendiet för magisteruppsatsen – Ensuring public acceptance of robotic technology – A study exploring the determinants of robotic acceptance. Examensarbetet är väl strukturerat, har hög grad av vetenskaplig förankring inom ekonomisk vetenskap och samtidigt hög samhällsrelevans, genom att den studerar robotik som något som gradvis integreras i våra liv. Med en empirisk

studie av 514 konsumenter från olika länder analyserar författarna vikten av säkerhet och människors behov av robotik från ett marknadsföringsperspektiv. Slutsatserna är av relevans för ABB:s enhet Robotics som strävar efter att vara en aktör med stark matchning mot både sin direkta marknad och sin snabbt växande bransch. Utöver en uppsats i ett högaktuellt ämne har Adam Zylberstein och Fredrik Mälberg presenterat arbetet på ett nyanserat, övertygande och intresseväckande sätt.

"Med stipendiet vill ABB inspirera unga att vara med och utveckla robotikområdet till nya nivåer. Vi är mycket glada över att tillsammans med MDH kunna uppmärksamma Adam Zylberstein och Fredrik Mälberg för deras magisteruppsats kring acceptans av robotteknik. Vi på ABB får stor inspiration av studenternas empiriska studier samt tankar kring vikten av säkerhet och människors syn på robotik. Det är ett mycket spännande och intressant område för hela samhället", säger Dennis Helfridson, chef för ABB:s robotverksamhet i Sverige. □

BAKGRUND

ABB:s Robotikstipendium är inrättat i syfte att hedra minnet av Björn Weichbrodt och för att stimulera till framtida insatser i hans anda. Weichbrodt var pionjär inom robotteknologi och den elektriska robotens fader. Han startade ABB:s robotsatsning i början av 1970-talet. Stipendiet på 25 000 kronor är inrättat för studenter från MDH. Det är ett exjobb eller en idé som har koppling till robotikområdet, med fokus på teknik, innovation eller ekonomi, som kan belönas. Stipendiet är inte programbundet, utan kan sökas av alla MDH-studenter oavsett studieinriktning. Stipendiet delas ut av ABB:s enhet Robotics tillsammans med MDH. Vinnaren utses av en jury som består av representanter från ABB och MDH.

HÅLLBART I DUBBEL BEMÄRKELSE

TEXT: LOTTA GÖRLING · FOTO: RP KONTORSINREDNING

Idag producerar och konsumerar de flesta företag och organisationer möbler och inredning linjärt i motsats till cirkulärt. När nya behov uppstår kastas inredningen oftast ut bakvägen och nytt köps in. Fullt duglig inredning hamnar på tippen eller i ett bortglömt förråd. Men en undersökning visar att hela 77 procent anser att det är viktigt eller mycket viktigt att fullt funktionella möbler som byts ut på arbetsplatsen kommer till ny användning hos ett annat företag eller organisation. Därtill anser 83 procent att det är viktigt eller mycket viktigt att inredning som måste kasseras från arbetsplatsen återvinns.

Det är något som företaget RP Kontorsinredning tagit fasta på. De renoverar klassiska kontorsmöbler och ser till att dom får en ny livslängd. – Vi kan inte slita och slänga, byta ut och kasta inredning som om det inte fanns någon morgondag, vi måste tänka cirkulär ekonomi och återanvändning, menar David Magnusson, affärsutvecklare. David har arbetat med möbler sedan 14 års ålder, då i familjeföretaget och nu i egen regi. Det har satt sina spår. – Vissa kikar lite extra på bilar och kan specifika årsmodeller, jag kan inte låta bli att titta på kontorsmöbler och ser direkt när det är en gammal klassiker.

Största miljöpåverkan sker vid tillverkning och ju längre möbelen håller och nyttjas desto mindre blir den totala påverkan. – Om exempelvis ett företag ska flytta så kan vi ta hand om eller köpa de möbler som de tänkt kasta. Deras flytt blir billigare samtidigt som vi gör i ordning möblerna till en annan kund och gör en miljöinsats, säger David. Möblerna rengörs, kläs om och repareras så det blir som nytt igen. – Vissa delar behövs bytas ut för att bli i bra skick igen, men det är inget problem. Det är allt från skrivbord till kontorsstolar, soffor och konferensmöbler. Har ett gammalt skrivbord en utsliten skiva så byter vi den. Med ny skiva ser det nytt ut, förklarar David.

Kvalitetsmöbler kostar en hel del och genom att istället köpa återanvänt så spar man in åtskilliga kronor. – Företag vet vad man brukar betala och vi ligger generellt sett

mycket lägre än de priserna. Här får de kvalitetsmöbler till halva priset, berättar David. Men förutom att det är kostnadseffektivt så handlar det även om ett ideologiskt ställningstagande. För David och hans kollegor är det mer än en affärsplan: – Vi gör skillnad och vi vet att vi gör världen lite bättre genom att renovera och återanvända möbler. Det är en stor och viktig del i företaget, det är hållbarhet i dubbel bemärkelse. □



RP KONTORSINREDNING I LINKÖPING,

Startade: 2014 i Linköping (moderbolaget i Stockholm grundat 2003)
Finns i: Linköping, Södertälje, Stockholm, Malmö, Uppsala
Verksamhet: Hållbar kontorsinredning
Nuvarande ägare: 4 olika ägare
Antal anställda: 9 anställda i Linköping
Omsättning: 13 miljoner i Linköping.

SVENSK "PIECE OF MIND" OCH INTERNATIONELLT KVINNLIGT FÖRETAGANDE BELÖNAS AV **IWEC & MICROSOFT**

TEXT & FOTO: CHAMBERTRADE OF SWEDEN



Nya och gamla svenska pristagare från vänster: Britt-Marie Stegs från Hälsingestintan, Helene Åkerström Hartman från Orbaden Hotel & Spa, Marie Lindqvist-Pahlstad och Jenny Helldén från Zilenzio, Signhild Arnegård Hansen från Lantchips och Charlotte Kalin från Chamber Trade Sweden.

Tre svenska företagskvinnor var med bland 2017 års internationella IWEC (International Women's Entrepreneurship) pristagare – Helene Åkerström Hartman från Orbaden Spa & Resort i Hälsingland, Marie Lindqvist Pahlstad och Jenny Helldén från Zilenzio i Örebro.

Arets IWEC hölls i Seattle med support från Microsoft och ett 20-tal handelskamrar från hela världen. IWEC är ett unikt handelskamrar-initiativ som främjar företagskvinnor som expanderar internationellt. Våra svenska pristagare får tillgång till ett imponerande nätverk med 227 awardees från 38 olika länder som tillsammans sysselsätter 125 000 personer och omsätter 25 mdr USD. För att komma

ifråga för priset ska man vara kvinna, ha ett majoritetsägande i företaget och omsätta mer än 12 miljoner kronor.

– Vi hade inga förväntningar innan vi kom hit till Seattle, säger Marie och Jenny, men förstår nu vilken potential som finns i att träffa och nätverka internationellt med företagskvinnor som liksom vi drivit upp egna företag och tagit steget ut på den internationella marknaden. Zilenzio har börjat nosa på den tyska och franska marknaden redan. Efter IWEC i Seattle har vi utmärkta leads inte bara för USA utan också helt oväntat från Bangladesh och Mongoliet som gateway till resten av Asien och Kina. Samtidigt som man förstår att världen är stor så är den ändå ganska liten när man träffar och lär känna människorna bakom affärerna. Efter det är det lätt att dra iväg ett mail, säger Jenny.

– Jag är väldigt tacksam för att få komma med i IWEC nätverket och att ha fått vara med om denna konferens, säger Helene från Orbaden. Framförallt var det alla

möten med entreprenörer från hela världen och de inspirerande runda bords diskussionerna som gav ny inspiration till mitt eget företagande. Jag känner mig ännu mer motiverad nu att jobba vidare med mina företag internationellt. Vem vet, kanske kan vi också exportera själva Orbaden konceptet med Think Global Act Local i fokus. Vi har ju börjat nu i Nairobi med vårt lilla Boutiquehotell och konferens.

Några talare och pristagare som inspirerade på årets IWEC: Hennes Kungliga Höghet Prinsessan Noor Asem från Jordanien, som själv är entreprenör; Yang Lan, en av Kinas ledande media entreprenörer med Sun Media och en av världens 100 mest inflytelserika kvinnor enligt Forbes; Ibukun Awosika, legendarisk ordförande och afrikansk entreprenör för First Bank of Nigeria; Professor Kristi Morgansen, nyckelperson inom den privata rymdindustrin i USA; Svenska Mella Stegs från Stegs and Sisters, som digitaliserar värdekedjor inom slakteribranschen. ☐

INSPIRERAS AV 2017 ÅRS SVENSKA IWEC PRISTAGARE

Helene Åkerström Hartman från Orbaden Spa & Resort i Hälsingland

När Helene Åkerström Hartman en gång övertog anläggningen var beläggningen låg och siffrorna röda. I 15 år har Helene nu drivit företaget och uppgången har varit stadig. Omsättningen och antalet anställda har ökat och idag är hotellet ett av de mest populära i Sverige med sitt unika och vackra läge och fyra såsönger.

– Mina ledord har varit att ta världen till min hemby Orbaden. Få igång turism utan att exploatera de naturvärden som finns. "Think global act local" är den tes vi lever efter. Genom att kombinera hög kvalitet med lokal kultur, natur, djur och avkopplande upplevelser med internationell atmosfär och standard har man lyckats blåsa nytt liv i den gamla badorten.

– Vi erbjuder våra gäster tid för avkoppling och tystnad, och en äkta skandinavisk upplevelse. Lyx och flärd på Hälsingevis, säger Helene.

Hotellet attraherar också många internationella celebriteter – stjärnor som Olympiska medaljören Carolina Klüft, skådespelaren Peter Stormare och modellen Victoria Silvstedt har egenhändigt designat sina sviter på hotellet. Helene är personligen väldigt involverad i djur- och miljöfrågor, likväl som mänskliga rättigheter och allas lika värde. Hotellet har 4 tematiska sviter där en del av intäkterna går till HBTQ projekt, bevarandet av rovdjur i Kenya och Flicka projekt mot könsstympning och barnäktenskap.

– Det är viktigt att ta ställning och visa att alla är lika välkomna till oss, vilket inte är självklart överallt i världen idag säger Helene.

www.orbaden.se

Marie Lindqvist Pahlstad och Jenny Helldén från Zilenzio i Örebro

Marie Lindqvist Pahlstad och Jenny Helldéns möbelföretag Zilenzio blev snabbt en snackis i den svenska möbelbranschen. Hur kunde de två tidigare kollegorna som aldrig tidigare varken drivit företag eller för den delen ritat en möbel, på ett halvår etablera och få till ett så slagkraftigt företag? Svaret är i dag, drygt 13 år senare, lika självklart som det var då. Zilenzio säljer en unik funktion som kunderna vill ha – och då är det enkelt att sälja. Dessutom har Marie och Jenny som radarpar varit fast beslutna om att göra den här resan på sitt alldeles eget sätt.

– Vi startade eget och kontaktade akustikforskaren Pontus Thorsson på Chalmers som hjälpte till med produktutvecklingen. Vi säljer egentligen tystnad och sinnesfrid genom våra ljudabsorberande och designade möbler. Vår vision är att skapa en balanserad ljudmiljö där människor vistas dagligen, säger Marie.

En Zilenzioskärm är en liten bit skandinavisk natur, fast inomhus. Stenullen som används i produkterna är ett naturligt material som har samma ljudabsorption som snö. Virket kommer i huvudsak från svenska träd strax norr om fabriken i Örebro. Relationen med produktutvecklare Thorsson har fördjupats under åren. Numera hjälper också hyllade Note Design Studio till med formgivning och design.

Företagets affärsidé har stått sig. Zilenzio är idag väl etablerade i branschen med produkter som alla vet är bäst i klassen. En viktig drivkraft för både Marie och Jenny är också att deras produkter bidrar till att skapa en bra arbetsmiljö och omsorg för de anställda.

– Vi säljer funktion, det kommer vi alltid att göra. Där kan ingen slå oss på fingrarna. Något annat är varken hållbart, ärligt eller trovärdigt, säger VD Marie Lindqvist-Pahlstad.

www.zilenzio.se

Tidigare svenska pristagare är: Pernilla Stålhane, Pallmax och Maud Spencer, Svalson från 2012 då Barcelona stod värd. Ida Backlund, Rapunzel och Signhild Arnegård Hansen, Svenska Lantchips från 2013 då Lima stod värd. Karin Söderlind, House of Dagmar, Karin Bodin, Polarbröd och Emy Blixt, Swedish Hasbeens från 2014 då Chamber Trade Sweden var värd i Stockholm. Britt Marie Stegs, Hälsingestintan, Isabelle Löwengrip och Pingis Hadenius, Löwengrip Care and Color från 2016 i Bryssel.

Mer om IWEC

<https://iwecawards.com/events/2017-iwec-awards-conference/>

Frågor:

Chamber Trade Sweden – charlotte.kalin@chambertrade.se +46 (0)70 568 8019

Orbaden Spa & Resort – helene@orbadden.se +46 (0)70 672 67 00

Zilenzio – marie.lindqvist@zilenzio.se +46 (0)70 618 97 56

VÄRMANDE OMSORG

TEXT: LOTTA GÖRLING

För Jonna Borg Zeidlitz är hästar och fälttävlan en stor del av hennes liv och när hennes tävlingshäst höll på att bryta nacken var det nära att intresset tog slut. Men efter många sömnlösa nätter och en hel del experimenterade för att lindra smärta och mjuka upp stela muskler hos hästen vändes mardrömmen. Tillsammans med Lina Noaksson, som är hästmassör, tillverkade de en vetevärmare speciellt anpassad till hästar. Idag mår tävlingshästen bra igen och vetevärmaren har tagit hästvärlden med storm.

Men det är inte enbart hästvärlden som uppmärksammat vetevärmaren, nyligen fick de ta emot ett pris för bästa innovation i Västmanland.

– Vi har skapat en produkt, som ger ett så minimalt avtryck på miljön som bara är möjligt, men maximalt med värme och lindring hos hästarna, berättar Jonna.

I stallet får en av hästarna en vetevärmare på sig, och efter bara en liten stund så slappnar den av betydligt.

– Det syns så tydligt att hästen blir av-

slappnad, underläppen slappnar av, huvudet sänks och ögat stängs. Det var en effekt vi inte hade räknat med, den påtagliga avslappningen. Men det är klart, en varm och tung vetekudde gör onekligen att hästen kommer till ro, säger Jonna.

Vetevärmarna har varit hos ett antal testtryttare och de har alla varit nöjda med kombinationen av tyngdkänslan och värmen från vetekudden.

– För en nervös häst innan tävling så är avslappning perfekt, men även för att snabba på återhämtningen efter ett intensivt pass. Vetevärmaren kan med fördel användas under träning, med god effekt också som kyla på bland annat senor, säger Lina.

Vetevärmaren är gjord av närproducerat ekologiskt vete och sydd i ett miljöcertifierat tyg från Italien. I övrigt finns hela produktionskedjan inom en radie av 25 mil från Skultuna.

SKAPA - INNOVATIONSPRIS FÖR EQUIE-ECO

Juryns motivering: "Vinnaren har tagit fram en produkt som är unik i sin bransch då den förkortar konvalescenstiden och förebygger skador hos hästar inom hästsporten, en marknad med stor potential både nationellt och internationellt."

– Vetet vi har i våra värmare kommer från min egen åker, så vi kan garantera att det är ekologiskt och ansvarsfullt producerat, ända från produktion till konsument, säger Lina.

Att skapa och se till att få en fungerande verksamhet är något som både Jonna och Lina har med sig sedan tidigare. Jonna är C-tränare i fälttävlan, stildomare och i grunden grafiker med många år inom kommunikation och media.

– Jag har min egen hästgård med träning på egen terrängbana och med koppling till närliggande terrängbanor som Strömsholm. Förutom det så driver jag dessutom egen uppfödning av tävlingshästar samt bed and breakfast på gården Norrängen, säger Jonna.

Lina är förutom massör och hästmassör, personlig tränare med lång erfarenhet inom idrottsvärlden med flera Iron Man-tävlingar i bagaget. På gården i Ransta finns hennes egen träningsform "Farmers Fitness"

– Att träna innebär inte att man behöver ha specialdesignade kläder eller redskap. Hos mig struntar vi istället i alla trender och kör så det ryker med det vi har, det vill säga skottkärror, bilbatteri, spett och däck, säger Lina.

Samtidigt är hennes dagar fyllda med sysslor som djurskötare med allt vad det innebär. Bland annat att se till att det finns ekologiskt vete att fylla vetevärmarna med. □



"För mig handlar inte träning om mode och trender, det handlar inte om rutor på magen, det handlar inte om flest loggade träningspass. För mig handlar det om att bli stark i hela kroppen. Att kunna flytta den där tunga möbeln själv när jag möblerar om. Att kunna lyfta tungt utan att vara rädd att gå sönder. Och det viktigaste är inte att ha skramlat ihop ett visst antal träningsminuter under en månad, för om dessa minuter inte är fyllda med kvalité så är det bara slöseri med tid. Träning för mig är inte heller att utesluta viss mat. Förstår inte varför allt ska krånglas till. Känner jag mig extra stark någon dag då lyfter jag lite tyngre, är jag godissugen någon dag då äter jag godis. Är jag osugen på att träna någon dag då struntar jag i träningen. Tycker att allt för många försöker leva någon så kallad fitness-livsstil med pekpinnar och krav. Verkar väldigt osunt enligt mig.

Alla ska kunna identifiera sig som en träningsmänniska, det är ingen identitet som endast är till för en liten exklusiv grupp. Man kan både äta godis och god mat fast man är en så kallad träningsmänniska." /Lina Noaksson

I BUFFERTZONEN

MELLAN TYSKT OCH SVENSKT LEDARSKAP

TEXT OCH BILD: TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN

Vem ska hämta morgonkaffet? Vad kan jag prata med medarbetarna om? Hur tar vi beslut här? Som svensk chef i Tyskland eller tysk chef i Sverige upptäcker man med tiden allt fler skillnader mellan ländernas affärs- och ledarskapskulturer. För att bli framgångsrik på andra sidan Östersjön gäller det att vara medveten om dessa skillnader och ändå förbli genuin som ledare.

När Niclas Mårtensson, idag vd för Stena Line, kom till Tyskland för ett par år sedan för att bli chef för Stena Lines tyska verksamhet, råkade han trampa i klaveret gång på gång: han parkerade inte sin bil på parkeringsplatsen närmast entrén avsedd för vd:n, han ville hämta sitt eget kaffe och försökte lära känna medarbetarna genom småprat om familj och fritidsaktiviteter.

För Martin Höhler, idag Senior Vice President Risk, Accounting and Controlling på E.ON, var den första tiden på E.ON i Sverige också tuff. Han satt i möten han inte förstod syftet med och när han tyckte att han hade fattat ett beslut insåg han att de svenska medarbetarna inte hade uppfattat det så. Han förundrades också över att kollegorna som fikade två gånger om dagen och gick hem tidigt ändå fick saker och ting gjorda.

Underhållande tysk-svensk diskussion
Båda fick lära sig den hårda vägen att förväntningarna på chefen och sättet att leda företag i Tyskland och Sverige skiljer sig mer

än man kanske tror. De delade med sig av sina erfarenheter under seminariet "Tyskt kontra svenskt ledarskap – vad funkar bäst?" som Tysk-Svenska Handelskammaren och Sveriges chefsorganisation Ledarna arrangerade hos Nordea i Malmö.

Omkring 60 chefer från tyska och svenska företag lyssnade på den underhållande panel-diskussionen som även Anne Geitmann, stf. affärsområdeschef Market Entry & Business Development på Tysk-Svenska Handelskammaren, och Ledarnas ledarskapsutvecklare Peter Berg deltog i och som modererades av den tysk-svenska journalisten Karin Bock-Hägemark.

Fyra tydliga skillnader

Skillnaderna mellan den tyska och den svenska ledarskapskulturen blir tydliga när

- Individualism/oberoende från andra: tyskar håller sig inom sina specialområden, är mer vana att jobba efter beslut som kommer uppifrån; svenskar är väldigt självständiga, tar mer helhetsansvar för verksamheten
- Sättet att kommunicera: tyskar är mer direkta, raka i sin kommunikation ("Så gör vi inte!"); svenskar uttrycker sig mer implicit ("Det låter spännande.")
- Osäkerhetsundvikande: tyskar försöker så långt det går undvika osäkerheter, gör detta med strukturer och klara beslut; svenskar accepterar mer att framtiden är osäker, löser problem när de uppstår

Alla behövs vs. stor konkurrens

Bakgrunden till dessa skillnader hittar man i såväl geografi som historia, menade Anne Geitmann:

– Sverige är ett avlångt land med en förhållandevis liten befolkning. Här har det alltid varit viktigt att balansera statsmakten och individerna. Alla kugghjul behövs för att hjulen ska snurra. I Tyskland är vi många fler. Man konkurrerar alltid med många andra och vet att det alltid finns en ersättare. Och vår historia

har gjort att vi söker oss till stabilitet och inte gillar osäkerhet.

För den enskilda chefen kan det vara knepigt att få ihop båda sidor.

– Kanske är man som tysk chef för ett tyskt dotterbolag här i Sverige eller som svensk för ett svenskt bolag i Tyskland. Man har mycket kontakt med de lokala medarbetarna på plats men även med huvudkontoret på andra sidan



Martin Höhler.

man tittar på hur samhällena är organiserade i grunden. På seminariet nämnde Anne Geitmann fyra dimensioner där Tyskland och Sverige avsevärt skiljer sig åt:

- Maktavstånd: Tyskland är ett mer hierarkiskt uppbyggt samhälle; i Sverige har man plattare hierarkier



Anne Geitmann och Peter Berg.

Östersjön. Då hamnar man som chef lätt i en slags buffertzona där den tyska och den svenska kulturen krockar. Många tar på sig rollen att bli en slags brygga mellan kulturerna men det kan vara en stor belastning och fungerar ofta inte riktigt, sade Peter Berg.

Genuint är bäst

Enligt paneldeltagarna är det en bättre strategi att utveckla och bibehålla en egen genuin ledarskapsstil där man är flexibel och kan anpassa sig efter olika situationer men inte förnekar sina rötter och grundläggande värderingar.

– Det är farligt att gå runt och tänka på skillnaderna hela tiden. Om du försöker anpassa dig hela tiden blir resultatet inte du i slutändan – och det är aldrig lyckosamt. Någonstans har du ju fått positionen för att du är den du är, sade Niclas Mårtensson.

– Även om det är ovanligt i övrigt kan man som svensk gärna bjuda lite på sig själv när man kommer till Tyskland. Tyskarna gillar svenskar. De vet att ni är lite konstiga och pratar mycket barn, tillade Anne Geitmann.

Växande förståelse för olikheter

Vidgar man perspektivet och jämför med

andra länder ligger ledarskapskulturerna i Tyskland och Sverige ändå ganska nära varandra, menade Martin Höhler.

– Jag jobbade i Storbritannien i tre år och trodde att det skulle vara ganska likt Sverige. Men jag upptäckte att det faktiskt fanns väldigt stora skillnader. Britterna använde alltid väldigt många ord och man visste inte hur man skulle ta det, vad det var som var viktigt. Både tyskar och svenskar är ändå ganska raka på sitt sätt. I båda länderna menar man det man säger och det gör att vi förstår varandra rätt bra trots allt, sade han.

Överlag innebär det ständigt ökande

utbytet mellan olika länder och kulturer att förståelsen för kulturella och andra skillnader växer i många organisationer.

– Allting idag går väldigt fort och i



Niclas Mårtensson

internationella företag har man hela tiden ett stort inflöde av nya idéer och människor från olika håll. Det gör att man numera har en annan förståelse för olikheter och har lärt sig att hantera dem bättre. Om viljan att samarbeta finns fungerar det i de allra flesta fall. Det handlar mycket om att ta hänsyn till varandras olikheter, sade Peter Berg. □

EXPORT OCH E-HANDEL TILL TYSKLAND:

EXPERTERNAS BÄSTA TIPS

TEXT OCH BILD: TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN

Tyskland är en stor marknad med stora möjligheter men även stora utmaningar för svenska exportbolag. På Tysk-Svenska Handelskammarens exportdag i september fick deltagarna många bra råd på vad man som företag bör tänka på när man är på väg till Tyskland. Här har vi sammanställt några av de bästa tipsen från experterna som var med och talade under dagen.

- Hitta din nisch och satsa på den: "Tänk på att (nästan) allt redan finns i Tyskland och att (nästan) alla vill expandera dit. Ditt företag är inte det enda som tittar på Europas största marknad. Därför är det viktigt att du hittar just din nisch och koncentrerar dig på den. Och se till att du har en realistisk plan och kan leverera det du lovar", sade Anne Geitmann, stf. affärsområdeschef Market Entry & Business Development på Tysk-Svenska Handelskammaren.
- Börja med en region i taget: "Clas Ohlson har bestämt sig för att satsa på Hamburg och bygga ett butikskluster där, i kombination med en landstäckande e-handelsstrategi. Vi behövde skapa några stor-driftsfördelar direkt från början men om vi hade öppnat butiker i alla större tyska städer hade vi behövt en fyra gånger större

marknadsföringsbudget. Nu när vi slår upp portarna för vår fjärde butik i Hamburg inom kort kommer vi att ha en mycket bra bas för vårt kluster där", sade Sampo Päällysaho, Tysklandschef på Clas Ohlson.

- Förbered dig väl inför affärsmöten: "Välj rätt kontaktperson på företaget när du bokar in ett möte – hen ska vara beslutsfattare. Ha ett tydligt syfte med mötet och var väl förberedd med siffror och fakta när du kommer dit. Och så måste även du eller er kontakt på plats ha befogenhet att fatta beslut, exempelvis om det kommer till en prisdiskussion", sade Anne Geitmann.
- Skapa förtroende hos dina kunder och samarbetspartner: "Speciellt om man gör affärer med mindre bolag vill de ansvariga där gärna träffas face to face och se om man känner förtroende för den nya kontakten. Vinner man deras förtroende kan man också vara säker på att de betalar pålitligt och i tid", sade Mart Kivikas, Tysklandschef på Noda Intelligent Systems.
- Tänk på att tyska konsumenter är bortskämda med bra kundvillkor och service: "Konsumenterna i Tyskland har hårda krav på det mesta. De vill ha låga priser och hög kvalitet, en snabb och enkel köpprocess, professionell rådgivning och omedelbar problemlösning", sade Anne Geitmann. "Man vill till exempel kunna påverka leveranstid och -sätt men inte betala extra för den servicen. Paketspärning är också väldigt viktigt, man vill ha

full synlighet hela vägen. På många sätt är de mer krävande än konsumenterna i Sverige", tillade Daniel Carlsson, Head of Sales på DHL Parcel Nordic.

- Var noga med det juridiska: "Det är viktigt för tyskar att ha allt som är väsentligt för affären reglerat i avtal. Avtalen brukar bli mycket mer detaljerade än här i Sverige. Man tittar också på om bolag som är verksamma i landet uppfyller alla lagkrav, till exempel om företaget har ett korrekt "Impressum" på hemsidan o s v. Uppfylls inte kraven kan det snabbt komma en "Abmahnung" från en konkurrent eller en advokat eller man kan till och med hamna inför rätten. Domstolsprocesser mot företag är generellt vanligare i Tyskland", sade Femina Gumz, jurist på Tysk-Svenska Handelskammaren.
- Tänk efter vem du vill rekrytera: "Det handlar om att välja rätt personer från första början. Vår strategi var att rekrytera tyskar som kan sin hemmamarknad men som kommunicerar på ett svenskt sätt. Det är personer som kanske är lite mer svenska i hur de jobbar än den typiska tysken", sade Sampo Päällysaho.
- Räkna med att vissa saker kan ta längre tid: "Mycket behöver vi börja med mycket tidigare än vad vi trodde från början. Byråkratin i Tyskland tar längre tid. Utan tyska medarbetare och partner skulle vi aldrig klara oss", sade Sampo Päällysaho.
- Använd korrekt tyska i kontakten med dina kunder: "Det är ett måste att man kommunicerar på tyska från början, speci-



ellt om man vänder sig till mindre bolag eller kommuner. Teknikinformation kan man eventuellt presentera på engelska men all korrespondens måste vara på perfekt tyska. Är språket inte korrekt tror tysarna att man är slarvig, men med rätt tyska uppfattas företaget seriöst. Det handlar helt enkelt om respekt mot kunden", sade Mart Kivikas.

- Om du säljer produkter till konsument via nätet, erbjud hemleverans eller låt kunden bestämma själv över leveranssättet: "Det absolut vanligaste leveranssättet är hemleverans. 75 procent av de tyska kunderna föredrar det och 25 procent har aldrig valt något annat. Man kan få paketet levererat till en granne om man inte är hemma eller så kan man till och med godkänna att leveransen läggs på ett visst ställe på ens tomt. Nöjdare kunder får man också om man bygger in valmöjligheter vad gäller leveransen direkt i beställningsprocessen på hemsidan", sade Daniel Carlsson.
- Glöm inte certifikat och märkningar: "Tyska kunder tittar efter certifikat och märkningar. Det gäller inte bara produkter utan exempelvis även betalningslösningar i din webbshop", sade Anne Geitmann. "För vissa produkter och för förpackningar finns det krav på märkning och insamling i Tyskland. Säljer man batterier, elektriska eller elektroniska produkter måste bolaget även registreras", sade Bernd Zamanpur från avdelningen Miljörapportering på Tysk-Svenska Handelskammaren. □



5G SNABBAR PÅ DIGITALISERINGEN

TEXT OCH BILD: TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN

Självkörande bilar, helautomatiserad tillverkning, avancerad hälsovård på distans – allt fler steg tas för att dessa och andra framtidsvisioner snart ska kunna bli verklighet. En grundförutsättning är en snabb, tillförlitlig samt överallt och alltid tillgänglig internetuppkoppling. Nästa generations mobilnät, 5G, ska kunna erbjuda detta och på Ericsson leder man utvecklingen.

Digitaliseringen av näringslivet och samhället är i full gång och mycket som för bara några år sedan ansågs vara science fiction ligger inte längre långt bort i tiden. Redan idag kan man fjärrstyra allt från hushållsapparater till värmepannor och stora industrimaskiner, övervaka ens eget hälsotillstånd eller diverse miljöfaktorer dygnet runt och uppleva komplexa virtuella världar. Och utvecklingen av nya digitala produkter och tjänster fortsätter i allt snabbare takt.

För de flesta innovationer är en bra och tillförlitlig internetuppkoppling helt avgörande för att de ska kunna fungera som de är tänkta. Framtidens mobila nät kommer att leverera detta och utöka möjligheterna kring vad som går att göra ytterligare.

– Med 5G kommer det att uppstå en mängd nya affärsmöjligheter för företag, säger Monika Byléhn, 5G-marknadsföringschef på Ericsson.

Affärsschanser i många branscher
Telekommunikationsjätten ser till exempel

stor potential inom hälsovården: Patienter kommer att kunna bära sensorer som kan mäta olika kroppsfunktioner i realtid och därmed förbättra egenkontrollen. Läkare får tillgång till mycket mer detaljerad information och kan bättre ställa diagnoser och hålla koll på terapier. Och med framtidens mobilteknik kommer till och med robotkirurgi på distans, där den behandlande läkaren inte längre står bredvid patienten, kunna bli möjlig – en potentiellt livsavgörande förbättring till exempel för människor i glesbefolkade områden som har långt till nästa specialistsjukhus.

Men områdena där 5G – som alltså står för den femte generationens mobilnät som ska införas efter dagens standard 4G – kommer att göra skillnad är långt fler. För att ett trafiksystem med självkörande fordon ska kunna fungera krävs till exempel mängder med sensorer i både infrastrukturen och bilarna – sensorer som hela tiden behöver vara uppkopplade mot mobilnätet utan att förbruka allt för mycket energi. Detsamma gäller för framtida helautomatiserade fabriker, gruvor, hamnar, lagerlokaler osv ("Industrie 4.0"). Och såklart kommer även privatpersoners sätt att kommunicera och använda internet att vidareutvecklas med den nya teknikens möjligheter.

Nätet byggs för industrin

– Tidigare generationers mobilnät utformades framförallt efter privatansvändares behov. Dessa kommer 5G också att tillgoda men nu bygger vi nätet till stor del för industrin och näringslivet. Det ställer helt nya krav på utformningen, säger Jan Häglund, teknikansvarig för Ericssons produkter för det så kallade corenätet.

Till de nya kraven som 5G ska klara hör bland annat att antalet uppkopplade enheter väntas öka exponentiellt. Datamängden som dessa enheter kommer att skicka och ta emot lär däremot variera kraftigt, från

enstaka sensorers mycket små informationsbitar till stora datamängder för strömmad video eller VR-upplevelser. Nätets tillgänglighet kommer att behöva öka jämfört med idag och vissa av framtidens användningsområden kommer att kräva väldigt snabba svarstider och en hög tillförlitlighet. Och så ska energiförbrukningen och helst även kostnaderna för användarna minska.

Resurser utnyttjas mer effektivt

– 5G kommer att vara mycket mer energieffektivt än alla tidigare mobilnät. Till exempel har det hittills varit så att en mobilmast hela tiden har skickat ut all information över hela sitt täckningsområde. Detta kräver ganska mycket energi som ineffektivt sprids över ett stort område. Med 5G-tekniken kan vi istället koncentrera energin på små strålar och rikta dessa mot just de enheterna inom täckningsområdet som faktiskt ska ta emot den aktuella informationen. Detta kommer att spara mycket energi och leda till att resurserna kan utnyttjas mer effektivt, förklarar Joakim Sorelius, chef för 5G-arkitektur på Ericsson.

Vad gäller möjligheterna att öka hastigheten för dataöverföringen och förkorta svarstiderna i nätet börjar man numera komma upp i nivåer där avståndet till datacentret som ska ta hand om informationen spelar roll. För vissa framtida användningsområden krävs därför att nätinfrastrukturen flyttar närmare användaren. Enligt Ericsson går detta till exempel att lösa genom att man framöver bygger upp olika logiska nät för olika användningsområden och låter de dela på datacenterkapacitet som finns nära användaren. Istället för specialbyggd hårdvara kan man använda mjukvara för att styra framtidens nät.

Branschövergripande samarbeten

Redan nu finns diverse projekt och samarbeten där man utvecklar, testar och finjusterar



Ericsson leder utvecklingen för nästa generations mobilnät, 5G.

den nya tekniken. Ericsson har till exempel tillsammans med de tyska biltillverkarna Audi, BMW och Daimler och it-bolagen Huawei, Intel, Nokia och Qualcomm grundat "5G Automotive Association". Målet är att utveckla och testa lösningar för framtidens uppkopplade mobilitet som leder till ett smartare transportsystem och mer trafiksäkerhet.

I ett annat samarbete, bland annat med BMW, Deutsche Bahn och de tyska mobilnätoperatörerna, utforskar man praktiskt på ett avsnitt av den tyska motorvägen A9 och den parallellt löpande höghastighetstågsträckan hur 5G kan komma till nytta i framtidens bil- och tågtrafik. I Sverige har Ericsson bland annat startat ett pilotprojekt med Volvo, ABB, Boliden och SICS Swedish ICT för att med hjälp av 5G-teknik öka både produktiviteten och säkerheten i gruvor. Och tillsammans med Telia vill man bygga upp ett första 5G-nät i Stockholm som blir tillgänglig för kunder redan nästa år.

Standarden klar om ett år

Viktigt för alla inblandade är nu att teknik- och telekomföretagen världen över enas om tekniska standarder för 5G så att det kan rullas ut kommersiellt om några år. Förhandlingarna pågår fortfarande.

– Tidsplanen ser ut som sådan att vi tror att standarden kommer att vara klar ungefär i mitten av 2018. När standarden är fastställd kan vi och alla andra börja bygga konkreta produkter som funkar med 5G. Det kommer dock ta ett tag att färdigutveckla och producera all hårdvara, alla datachips, telefoner och tillhörande mjukvara. Därför skulle jag tippa att 5G blir verklighet för slutanvändaren ungefär från 2019/20. Allra först lär det finnas smartphones och surfplattor som fungerar med den nya standarden men ganska snart därefter kommer man också att se lösningar för olika industriella funktioner, säger Joakim Sorelius.

Enorm potential för operatörerna

För mobilnätoperatörerna betyder 5G att man behöver genomföra stora investeringar i ny infrastruktur. Men dessa investeringar kommer man att kunna få tillbaka på relativt kort tid i och med att tekniken möjliggör för så många nya användningsområden som kan leda till nya intäkter.

– Vi på Ericsson har gjort en studie på vilka pengar som det egentligen finns i 5G. Där ser vi en potential för globala extraintäkter för operatörerna på totalt 582 miljarder dollar år 2026. Bara i Sverige ligger potentialen på 4,8 miljarder dollar eller runt 44 miljarder kronor 2026. Jämfört med operatörernas intäkter idag vore det en ökning med 57 procent. Det finns alltså helt enorma möjligheter här, avslutar Monika Byléhn. □



PÅ GÅNG HOS KAMRARNA

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

29 januari

Diplomutbildning Örebro: Juridiken vid internationella affärer - Moment 1
Att träffa avtal vid internationell handel

1 februari

Diplomutbildning Västerås: Juridiken vid internationella affärer - Moment 1
Att träffa avtal vid internationell handel

12 februari

Diplomutbildning Örebro: Juridiken vid internationella affärer - Moment 2
Internationella köp- och leveransavtal

15 februari

Diplomutbildning Västerås: Juridiken vid internationella affärer - Moment 2
Internationella köp- och leveransavtal

5 mars

Diplomutbildning Örebro: Juridiken vid internationella affärer - Moment 3
Internationella distributionsavtal

8 mars

Diplomutbildning Västerås: Juridiken vid internationella affärer - Moment 3
Internationella distributionsavtal

NORRBOTTENS HANDELSKAMMARE

5 december

Piteå: Checkpoint Young - kvällsträff

12-13 december

Gällivare: East West Arena 2017

21-26 januari

Tromsö: Arctic Frontiers

ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

5 december

Frukostseminarium Trade Cert, Eskilstuna

6 december

Gränslös frukost i Linköping

11 dec 14.30-16.00 ESIC: KF Norrköping

Rover presenterar sin inköpstidplan och hur de kommer att arbeta när de tar emot anbud från underleverantörer.

23 januari

Styrelseutbildning i Linköping

26 jan

100-listan i Motala

1 februari

Utbildning i Incoterms, Norrköping

7 februari

Skeppningsnätverket, Norrköping

13 februari

Gränslös Frukost, Eskilstuna

MELLANSVENSKA HANDELSKAMMAREN

11 december

Handelskammarens Exportnätverk:

Nätverket som vänder sig till dig som arbetar med export-, import och skeppningsfrågor.

12 januari

Young Professionals Gävle:

Är du under 40 år och vill utöka ditt nätverk för att trivas och utvecklas?

18 januari

Ledarskapsprogrammet High Potential vt-18 startar:

I samarbete med Stora Enso erbjuder Handelskammaren en kvalificerad utbildning, inspirerad av Storas prisbelönta ledarskapsprogram "Pathfinders & Pathbuilders".
Hållbarhetsnätverk - start i februari (datum ej fastställt)

6 februari

Seminarie i Hållbarhetsredovisning - Borlänge:

För dig som vill lära dig mer om den nya lagen kring hållbarhetsrapportering och hur det kan skapa värde i företaget.

6 februari

Handelskammarens Exportnätverk:

Nätverket som vänder sig till dig som arbetar med export-, import och skeppningsfrågor.

9 februari

Young Professionals Gävle:

Är du under 40 år och vill utöka ditt nätverk för att trivas och utvecklas?

26 februari

Young Professionals Borlänge:

Är du under 40 år och vill utöka ditt nätverk för att trivas och utvecklas?

Internationella avtal (datum ej fastställt)

6 mars

Seminarie i Hållbarhetsredovisning - Borlänge:

För dig som vill lära dig mer om den nya lagen kring hållbarhetsrapportering och hur det kan skapa värde i företaget.

20 mars

Handelskammarens Exportnätverk:

Nätverket som vänder sig till dig som arbetar med export-, import och skeppningsfrågor.

VÄSTERBOTTENSHANDELSKAMMARE

1 december - Finlandsseminarium

6 december - Handelsdokument nätverksträff

15 december - Checkpoint Young Skellefteå / Lycksele

18 Januari - VD-nätverksträff Umeå

22 Januari - Checkpoint Young Umeå / Örnsköldsvik

20 Februari - Checkpoint Young Skellefteå / Lycksele

22 februari - VD-nätverksträff Skellefteå

19 mars - Checkpoint Young Umeå / Örnsköldsvik



Amsterdam, London, New York eller Dubai?

FLYG SMIDIGT MED KLM FRÅN LINKÖPING

NYHET! Nu lunchflight även på lördagar och söndagar. Amsterdam-Linköping 09.40-11.25, Linköping-Amsterdam 11.55-13.45



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 Conny Jonsson, conny.jonsson@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



Hybris? Nej, newbiz.



Det blir enklare att få finansiering till dina exportaffärer när du samarbetar med Exportkreditnämnden, EKN. Både när det gäller din egen verksamhet och dina kunders krediter. Och ingen affär är för liten. Vi hjälper företag av alla storlekar – och även underleverantörer till exporterande företag – att fånga världens möjligheter. Vem vet vilken betydelse du kan få på en ny marknad?

Läs mer om vad EKN kan göra för dig på: ekn.se/newbusiness

DIN SÄKERHET I
EXPORTAFFÄRER **ekn**