

# GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 3 2013

**TYSK AFFÄRSKULTUR**

KRÖNIKA AV

**JENS SPENDRUP**

**SWEDISH LAPLAND TOURISM**

– LIVET RUNT POLCIRKELN  
LOCKAR UTLÄNDSKA TURISTER

**VÄRLDSHANDELSDAGEN**

– FOKUS PÅ GLOBALA VÄRDEKEDJOR

**ÅRETS IWE-  
NOMINERINGAR**



SENASTE EXPORTSTATISTIKEN  
VALUTAPROGNOS

EXKLUSIV INTERVJU MED STATSMINISTER

**FREDRIK REINFELDT**

**WEBBSEMINARIUM MED**

**EWA BJÖRLING**

– FÖR ÖKAD EXPORT

# SVENSK BESÖKSNÄRING

**EN MILJARDINDUSTRI**

Småföretagarnas Arbetslöshetskassa  
**SmaA**  
www.smaakassa.se

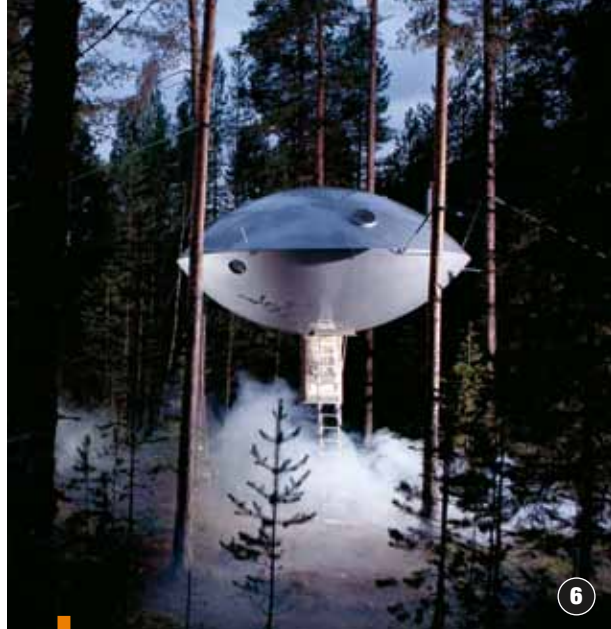
# *Konsulter ska få konsulta*

*Gilla oss på  
Facebook  
– PwC för små  
och medelstora  
företag.*

Förenkla ditt företagande med vår digitala ekonomitjänst MyBusiness och låt oss vara ditt bollplank. Vi hanterar din ekonomi till ett fast pris varje månad.

Läs mer på [www.pwc.se](http://www.pwc.se) eller hör av dig till oss på 010-212 50 00 eller [kundcenter@se.pwc.com](mailto:kundcenter@se.pwc.com)

**pwc**



**OMSLAGSBILD:** MARTINA HUBER/REGERINGSKANSLIET



GLOBAL  
UTSIKT

# #3

## INNEHÅLL



### 4 **Ledare**

Muséer, shopping, skärgårdsturer, slott och herresäten  
– vår nästa exportsuccé?

### 6 **Svensk besöksnäring**

– Livet runt polcirkeln lockar utländska turister  
– Treehotel tar gästerna till nya höjder  
– Svensk besöksnäring en miljardindustri

### 14 **Världshandelsdagen**

– Fokus på globala värdekedjor

### 16 **Krönika**

– Av Jens Spendrup, ordförande i Svenskt Näringsliv

### 19 **Statsminister Fredrik Reinfeldt**

– Om handelsförbindelser med USA

### 20 **Valutaprognos från SEB**

### 22 **Webbseminarium för ökad export**

– Med Ewa Björling

### 25 **Exportstatistik från SCB**

### 26 **Årets kandidater till IWEA Awards**

### 28 **Tysk affärskultur**

– med praktiska tips

### 32 **Svenska företag i Afrika**

– Hög tid att satsa

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

**Redaktionsråd:** Johanna Palmér (Östsvenska, www.east.cci.se), Petronella Modin (Norrbottnen, www.norrbottnenshandelskammare.se),

Catarina Hallenberg (Mellansvenska, www.mellansvenskahandelskammaren.se), Emma Arvidsson (Västerbotten, www.ac.cci.se),

Jenny Emerén (Mälardalen, www.handelskammarenmalardalen.se), Berit Sjödin (Mittsverige, www.midchamber.se), Didi Swege Harrison (Texttanken)

**Grafisk form:** Texttanken **Annonser:** Tel 021-448 01 00 · info@texttanken.se **Tryck:** Edita

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

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

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

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

Som medlem är du en del av världens största affärsnätverk.

# Muséer, shopping, skärgårdsturer, slott och herresäten – vår nästa exportsuccé?

FOTO: NICLAS ALBINSSON



**"TURISMENS EXPORTVÄRDE GER ETT VIKTIGT BIDRAG TILL SVERIGES EKONOMI"**

**N**är media rapporterar om upp- och nedgångar i Sveriges export associerar säkert de flesta främst till varor av olika slag. Och visst står varuexporten fortfarande för den större delen av vårt exportvärde. Tjänsteexporten är dock på stark frammarsch och uppvisar en årlig tillväxt runt 8 procent sedan 2009, enligt Business Sweden. Ett av de områden som växer starkt inom tjänsteexporten är turismen.

**Turismens exportvärde ger** ett viktigt bidrag till Sveriges ekonomi, men att branschen växer har också andra förtjänster. Bland annat är turismen en bransch som skapar viktiga arbetstillfällen åt unga och som också kan erbjuda värdefulla inestegsjobb för personer med utländsk bakgrund. Under 2012 bidrog turismen med sysselsättning till närmare 168 000 personer.

**Attraktiva destinationer för** turism är dessutom något som hela Sverige har möjlighet att utveckla och erbjuda. Det finns därför många anledningar till fortsatta satsningar för att stärka denna växande exportgren.

**När Svensk Besöksnäring** listar vad som krävs för att leva upp till visionen om en fördubbling av turismen till 2020 lyfter man behovet av att utveckla fler exportmogna destinationer. För det krävs bland annat gränsöverskridande samarbeten, paketering av tydliga och prissatta erbjudanden och smart platsmarknadsföring på olika nivåer.

**En utmaning för branschen** är att många företag inom turistnäringen är små och ofta saknar tillräckliga kunskaper inom entreprenörskap, men också kontakter till viktiga aktörer både i det offentliga och det privata. Många upplever också att man som småföretagare saknar både tid och resurser för att hitta rätt stöd. Som ett konkret svar på det har vi inom Östsvenska Handelskammaren bland annat initierat och under ett par år drivit ett arbete ihop med Regionförbundet Sörmland och Sörmlands Turismutveckling AB, där vi arbetat uppsökande gentemot turistföretagare för att identifiera var de står idag och vad som krävs för att de, på egen hand eller tillsammans med andra, ska stå rustade för en exportsatsning.

**I det här numret** av Global Utsikt kan ni läsa och lära mer om intressanta satsningar som gjorts inom området och som burit god exportfrukt!

Pia Carlgren

Tf VD Östsvenska Handelskammaren

STOCKHOLM VÄSTERÅS  
FLYGPLATS

FLYG FRÅN VÄSTERÅS  
TILL EUROPA

STOCKHOLM  
VÄSTERÅS

LONDON

BARCELONA

ALICANTE

MALAGA

MALLORCA

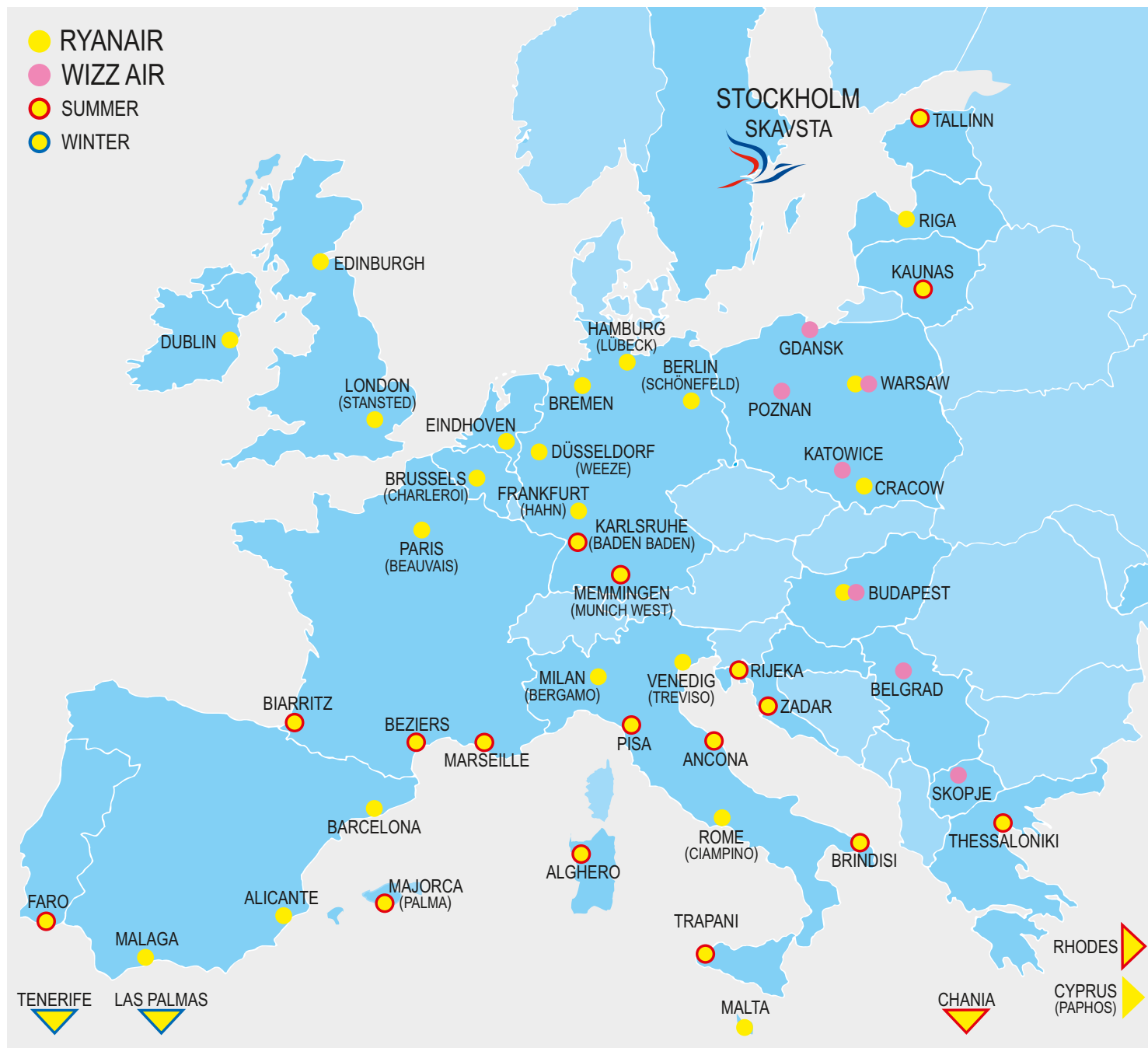
TURKIET

GRAN CANARIA

TENERIFFA

turkietresor RYANAIR detur Flygbussarna

vst.nu  
021 - 80 56 00



Nära dig.  
Nära Europa.

Direktflyg till  
49 resmål.







# LIVET RUNT POLCIRKELN LOCKAR UTLÄNDSKA TURISTER

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: FREDRIK BROMAN, CARL-JOHAN UTSI

**I många delar av världen är områdena kring polcirkeln ganska ogästvänliga och saknar attraktionskraft för såväl bosättare som besökare. Så är det inte i Sverige. Med relativt milda vintrar och heta somrar lockar den nordligaste delen av landet tusentals turister varje år. Swedish Lapland Tourism arbetar för att det ska bli ännu fler.**

**S**wedish Lapland Tourism är en medlemsägd och näringslivsstyrd intresseorganisation. Målet är att öka attraktionskraften och locka fler besökare till regionen, som omfattar Norrbottens län samt Skellefteå kommun. Huvuduppgiften är att samordna marknadsaktiviteter mot de prioriterade utlandsmarknaderna, men även att vara en kontaktyta för näringslivet mot andra parter och en motor i destinationsutvecklingen.

– Besöksnäringen är som ett sillstäm somlock med massor av små och medelstora företag. En av våra viktigaste uppgifter är koordinering och

att företrädare näringsintressen. Vi deltar även i olika nätverk med liknande organisationer i andra delar av Sverige. Finansieringen kommer bland annat från regionens kommuner, landsting och länsstyrelse samt olika EU-projekt, säger Annika Fredriksson, vd för Swedish Lapland Tourism.

## Solsäkra somrar

Varje år har regionen 2,5 miljoner kommersiella gästnätter. Av dessa står utländska besökare för 34 procent, där de flesta kommer från Norge, Tyskland och Storbritannien. Besökarna lockas

av att få uppleva en oexploaterad, subarktisk miljö. De mest långväga gästerna kommer under vinterhalvåret för att ta del av aktiviteter som de snörika vintrarna ger möjligheter till, som skidåkning, hundspanssfärder och isfiske. Många vill också uppleva norrskenet. Det gäller inte minst japaner, som till och med har direktcharter från Tokyo. Men även sommarhalvåret ger många utländska besök, då framför allt från Norge.

– Norrmännen flyr sitt dåliga sommarväder. Våra somrar är väldigt solsäkra och turisterna dras till kustens stränder och den fantastiska



Annika Fredriksson, vd för Swedish Lapland Tourism.

”Besöksnäringens omsättning i destinationen Swedish Lapland växer så det knakar. I dag omsätter den 4,6 miljarder kronor”



skärgården. Andra saker som drar är de ljusa nätterna, midnattssolen, fjällvärlden samt att det finns en aktiv samisk renskötkultur. Vi har inga Eiffeltorn att visa upp, utan turisterna dras till den livsstil och kultur som finns här uppe. Man vill helt enkelt uppleva vår nordliga vardag, menar Annika.

#### Tillgänglighet viktigt

Besöksnäringens omsättning i destinationen Swedish Lapland växer så det knakar. I dag omsätter den 4,6 miljarder kronor; mellan åren 2000 och 2010 ökade den med 74 procent.

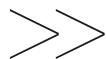
Tillväxttakten håller i sig och målet är att omsättningen ska vara 8,2 miljarder år 2020, vilket ligger i linje med det nationella fördubblingsmålet för svensk besöksnäring. En central del för att uppnå detta är marknadsföring. Swedish Lapland Tourism arbetar med marknadsföring ungefär som den traditionella exportindustrin, genom att bland annat etablera internationella affärs- och återförsäljarnätverk. De prioriterade marknaderna är förutom de tre största, även Spanien, Frankrike, Italien och Japan. Dessa arbetar man med på lite olika sätt. I Norge marknadsför man sig direkt mot konsumenten,

medan man i Japan arbetar mer mot nischade entreprenörer och resegrossister. Annika berättar att man aktivt väljer bort marknader med låg tillgänglighet.

– Förutom normmännen så är det väldigt få som åker bil hit, så möjligheten att flyga är viktig liksom att kunna resa med snabbtåg. Vi bearbetar i regel inte marknader från vilka det tar lång tid eller är väldigt dyrt att flyga. Utöver nätverkanter är vi med på internationella mässor och jobbar även på att bygga upp ett nytt sätt att tänka och arbeta digitalt.



”Målet är att öka attraktionskraften och locka fler besökare till regionen, som omfattar Norrbottens län samt Skellefteå kommun”



## Ökad sökbarhet

När det gäller de digitala kanalerna sker det en större kraftsamling under hösten. Under devisen Sharing Swedish Lapland uppmanas de entreprenörer som är kopplade till Swedish Lapland Tourism att tagga destinationen på sina webbplatser och i sociala medier. På så sätt hoppas man öka möjligheterna för besökarna att hitta regionen och att skapa ett intresse.

– De flesta forskar på nätet innan de ger sig iväg till en ny och okänd destination. Om många lägger in taggar så ökar sökbarheten,

det blir lättare att hitta oss och kännedomen blir större. Det ger en spin-off-effekt som ger vinster för såväl de enskilda entreprenörerna som för destinationen. Att marknadsföra en så stor region är för mycket för en organisation, men tillsammans blir vi en stark kraft där alla är marknadsförare, säger Annika.

## Norrskan och ishotell

Med femton kommuner och en rad aktiviteter att välja bland kan det vara svårt att veta vad man inte bör missa i den norra landsdelen.

Annika ger avslutningsvis några tips på smultronställen i regionen.

– I vårt område finns de två världsarven Gammelstads kyrkstad utanför Luleå samt Laponia, ett område bestående av fyra nationalparker. För den som vill uppleva norrskenet finns Aurora Sky Station i Abisko, som även har en bra utställning. Den tornedalska kulturen längs med Torneälven med sina små byar och forsar är väl värd att utforska. Dessutom finns ishotellet i Jukkasjärvi, en global ikon som nästan är mer känd än Sverige i vissa länder. □



# TREEHOTEL TAR GÄSTERNA TILL NYA HÖJDER

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: TRESSHOTEL



**Har du någon gång drömt om att bo uppe i ett träd – i ett ufo – i norra Norrland? Möjligheten finns! I Harads, cirka 45 kilometer nordväst om Boden, finns Treehotel. Hotellet har sex unika rum som alla är placerade bland skogens tallar. På bara några år har det blivit ett populärt resmål för turister från stora delar av världen.**

**I**dén till Treehotel föds i kölvattnet efter Jonas Selberg Augustséns dokumentärfilm Trädälskaren, som spelas in i skogarna runt Harads sommaren 2008. I filmen bygger filmteamet en trädkoja där de diskuterar filosofiska frågor om människans behov av att komma närmare naturen. En som träffas av filmen är Britta Jonsson Lindvall, som driver ett pensionat i trakten. Hon kontaktar Jonas och frågar om hon får hyra ut trädkojan till pensionatsgäster som söker något annorlunda. Det får hon och efter en tid växer tanken på att utöka verksamheten.

– Jag pratade med min man Kent, som också arbetar i företaget. Idén med egna trädkojor kändes rätt från första stund. Vi var överens om att vi skulle arbeta med professionella arkitekter och att design, riktiga material och bra funktioner skulle vara ledstjärnor, berättar Britta.

## Många utländska gäster

Sagt och gjort. Kent Lindvall bjuder in några arkitekter han träffat på en fiskeres i Ryssland för att de ska rita varsitt hotellrum. Det enda kravet



*” Vi jobbar också på att sätta  
upp konceptet Treehotel på andra  
ställen i Sverige och världen”*







är att de ska designa något unikt, att de inte får tjuvkika på andras idéer och att rummen ska byggas i harmoni med den omgivande naturen. Resultatet blir de sex trädrum som i dag hänger mellan tallstammarna. Treehotel öppnar den 17 juli 2010. I dag har man cirka 2 000 gäster per år.

– Ungefär sjuttio till åttio procent av hotellgästerna är utländska. De flesta kommer från Storbritannien, Schweiz, Australien, USA och Asien. Högsäsong är december till mars och juni till augusti, säger Kent.

### Medial uppmärksamhet

Marknadsföringen av Treehotel sker till stor del genom media som tidningar, tv och filmer. Tanken har hela tiden varit att skapa något som i sig är så intressant att media själva vill rapportera om det. Att man har lyckats märks inte minst genom den enorma uppmärksamhet som Treehotel får i utländska medier. Men gästerna hittar också hotellet via reseagenter som finns i flera länder. Dessutom är man med på åtmins-

tone två internationella mässor om året. Britta menar att det som främst lockar de utländska besökarna är den unika arkitekturen i kombination med den storslagna naturen.

– Norrbotten har många speciella fördelar med mat från naturen, som älg, ren, hjortron, röding, löjrom med mera. Dessutom är Harads en mycket vacker plats med utsikt över Luleälvens dalgång. Men vi lockar också med ett rikt utbud av olika aktiviteter och paket.

### Nya rum planeras

Britta och Kent är mycket nöjda och stolta över vad de har skapat. Men det betyder inte att de har slagit sig till ro. Britta har fortsatt att driva sitt pensionat, där Treehotels gäster för övrigt äter alla sina måltider. Kent avslöjar att det också finns utvecklingsplaner för Treehotel.

– Några nya rum är planerade inom de närmaste åren och nya aktiviteter utvecklas ständigt. Vi jobbar också på att sätta upp konceptet Treehotel på andra ställen i Sverige och världen. □

# ATTRAKTIVT LAND FÖR TURISTER

# SVENSK BESÖKSNÄRING

# EN MILJARDINDUSTRI



Henrik Wester, turismutvecklare på Västmanlands Kommuner och Landsting

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: PIA NORDLANDER, BILDN, HELEN ERIKSSON

**Turismen i Sverige omsatte 275,5 miljarder kronor 2012, vilket är en ökning med 4,8 procent från året innan. Internationella bedömningar visar att turismen och resandet i ett globalt perspektiv kommer att öka med drygt tre procent om året fram till 2030. Sverige har goda förutsättningar att ta del av denna ökning, men då måste fokus ligga mer på att sälja.**

**T**urism har blivit en av Sveriges främsta exportvaror. Samtidigt som landets totala export minskade med 1,2 procent 2012, ökade turismens exportvärde med 7,5 procent till 106,5 miljarder kronor. Betydelsen för Sveriges ekonomi kan inte underskattas. Totalt genererade besöksnäringen 14,5 miljarder kronor i momsintäkter från utländsk konsumtion. Trettio procent av det som utländska besökare spenderar i Sverige går till mat, trettio procent till logi och trettio procent till transporter. Resterande tio procent går till upplevelser och aktiviteter. Sysselsättningen påverkades också positivt 2012. Antalet sysselsatta som ett resultat av turismen ökade med 5,7 procent och omfattade totalt 167 900 personer.

– Turismen har också positiva effekter på landsbygdsutvecklingen. Till exempel kan kanske en matbutik eller färjeförbindelse i skärgården hålla öppet året runt tack vare

sommarens turistintäkter, säger Henrik Wester, turismutvecklare på Västmanlands Kommuner och Landsting.

## Tolv marknader i fokus

Den mesta turismexporten sker direkt genom enskilda näringsidkare och destinationer. Utöver dessa är besöksnäringen uppbyggd av flera aktörer på nationell och regional nivå. Den viktigaste nationella är Visit Sweden, ett kommunikationsbolag som ägs gemensamt av staten och besöksnäringen genom Svensk Turism AB. Deras uppgift är att sätta Sverige på turistkartan och skapa intresse genom marknadsföring av destinationer, speciella platser och objekt. Dessutom ska man marknadsföra själva bilden av Sverige som land. I fokus står tolv utländska marknader, där tio till trettio procent av befolkningen ses som potentiella besökare. Huvudmarknader är Tyskland, Holland, Dan-

mark, Finland och Norge, men USA, Ryssland och Kina kommer starkt. Ansvarig myndighet för turistnärafrågor är annars Tillväxtverket, som främst sysslar med kunskapsinhämtning och statistik.

## Regioner arbetar olika

På regional nivå ser arbetet olika ut beroende på vilken del av landet man talar om och vem som är uppdragsgivare. Det kan till exempel vara ett regionförbund, kommunförbund eller landsting. Det finns ett informellt nätverk som träffas regelbundet där politiker, tjänstemän och regionala turismorganisationer kan diskutera viktiga frågor. Någon makt att bestämma har man dock inte, utan det handlar mest om kunskapsöverföring.

– Vad man gör rent praktiskt ser också väldigt olika ut. Det kan till exempel handla om att bearbeta internationella researrangörer





## Vad är turism?

**Turism omfattar människors aktiviteter när de reser till och vistas på platser utanför sin vanliga omgivning för kortare tid än ett år för fritid, affärer eller andra syften. Definitionen omfattar därmed i princip alla aktiviteter och den konsumtion som är direkt kopplad till resandet, inklusive affärsresandet.**

KÄLLA: TILLVÄXTVERKET

via mässor och möten, eller att hjälpa företag att komma ut i olika kanaler. Vissa regioner fokuserar bara på marknadsföring, andra endast på regional utveckling och vissa kombinerar de två, berättar Henrik.

### Attraktiva resmål

Finansiering kan vara ett problem för besöksnäringen. På nationell nivå finns det inte så mycket pengar att söka för den som vill utveckla sin verksamhet. Men på läns- och destinationsnivå finns det desto mer i form av regionala utvecklingsfonder och EU:s strukturfonder. För den som är aktiv inom besöksnäringen finns det alltså möjligheter att växa. Enligt den nationella strategi som antogs 2010 ska besöksnäringen fördubblas till år 2020. Samtidigt förväntas det

globala resandet att öka. Med attraktiva resmål som ligger i linje med vad som efterfrågas har Sverige bra förutsättningar att ta del av denna ökning.

– Sveriges styrka som turistland är i första hand att det är politiskt stabilt, säkert och rent. Dessutom har vi en tillgänglig och vacker natur, en rik kulturhistoria och dynamiska storstäder. Att vi har en liten befolkning lockar också dem som inte vill trängas med andra i naturen, säger Henrik.

### Satsa på försäljning

Det faktum att den inresande turismen ökar visar att det arbete som görs till stora delar är framgångsrikt. Siffrorna säger dock inget om hur fördelningen ser ut över landet eller

vad den beror på. Det finns också många andra faktorer som styr mängden turister, bland annat valutakurserna. Till exempel ökade turismen från Danmark när den danska kronan var stark för ett antal år sedan, för att sedan minska igen när den försvagades. Även om sådana faktorer ligger utanför besöksnäringens kontroll, finns det ändå sådant som kan förbättras för att locka fler turister. Men då menar Henrik att man måste satsa mindre på marknadsföring och mer på försäljning.

– Marknadsföring blir lätt kontraproduktiv om man har en dålig produkt. Fokus måste därför ligga på ökad lönsamhet och bättre produkter. Sedan måste vi bli bättre på att aktivt sälja våra produkter och få till avslut med kunderna. De offentliga organisationerna ska dock inte ägna sig åt försäljning, utan skapa förutsättningar för företagen genom att bygga affärsstrukturer, förmedla kontakter och skapa intresse. ▢

# VÄRLDSHANDELSDAG MED FOKUS PÅ >> GLOBALA VÄRDEKEDJOR

TEXT: LINDA KARLSSON · FOTO: EMMA ARVIDSSON, GUNNAR SEJBOLD, SHUTTERSTOCK

**Den årligt återkommande Världshandelsdagen är en given mötesplats för alla som brinner för frågor inom internationell handel. Tema för årets dag var hur företag agerar i globala värdekedjor. Bland huvudtalarna återfanns bland annat handelsminister Ewa Björling, H&M:s CSR-chef Helena Helmersson samt Hans Stålberg, Electroluxs tidigare koncernchef.**



Torsdagen den 29 augusti arrangerade Stockholms handelskammare och Internationella handelskammaren (ICC) Världshandelsdagen 2013.

**M**aria Rankka, vd för Stockholms handelskammare, hälsade alla välkomna till årets Världshandelsdag. Dagen arrangerades 29 augusti i Näringslivets Hus av Stockholms handelskammare och ICC, Internationella handelskammaren. På plats fanns H.K.H Kronprinsessan Victoria som delade ut det prestigefyllda priset Export Hermes, samt en rad talare som på skilda sätt berörde de globala värdekedjornas inverkan på såväl tillväxt som sysselsättning i olika länder.

**Att Sveriges internationella** handel de senaste åren både vuxit sig stark och ändrat karaktär vittnade handelsminister Ewa Björling om i hennes framförande. Hon talade

## Om Export Hermes

**Priset Export Hermes delas ut av Fonden för exportutveckling. Kriterierna är att företagen ska ha en stabil och växande export till många länder baserad på genomtänkt marknadsföring och med god lönsamhet. Priset delades ut för första gången år 1981. Sedan dess har över 50 framgångsrika svenska exportföretag mottagit priset.**

bland annat om varför frihandel är viktigt inte bara för Sverige, utan för hela världsekonomin.

– Frihandeln ger oss inte bara bättre förutsättningar att sälja det vi producerar, och köpa sådant som vi vill ha av andra. Frihandeln effektiviserar även vår produktion, eftersom det blir billigare att få tag på insatsvaror och insatstjänster, och enklare att få tag på just det man vill ha, vid precis den tidpunkt man behöver det, sa Ewa Björling.







## 2013-års vinnare – juryns motiveringar:

**"Arcam AB har med en långsiktig strategi tagit sig till en ny dimension och är idag världsledande leverantör 3d-skrivare med stora exportframgångar".**

**"Mojang AB har genom att med tankens kraft i den virtuella världen visat att man kan nå exceptionella exportframgångar på den tuffa reella datorspelsmarknaden".**



De påbörjade förhandlingarna mellan EU och USA om ett frihandelsavtal, där Sverige har en pådrivande roll, menade hon är en viktig och högaktuell del av arbetet med den internationella handeln.

– Enligt EU-kommissionen beräknas en ambitiös frihandelsagenda kunna leda till att EU:s samlade BNP ökar med mer än 2 procent, eller med 275 miljarder Euro, en summa motsvarande Danmarks BNP, och lägga grunden för mer än 2 miljoner nya jobb.

– Jag är övertygad om att det bästa sättet att stimulera världsekonomin, och underlätta för effektiva globala värdekedjor, är genom mer frihandel mellan så många länder som möjligt, sa Ewa Björling.

Hans Stålberg, Electrolux f.d. koncernchef, knöt an till samma huvudfråga under sitt tal.

– Det är inte bistånd som minskar världens fattigdom, utan produktion och frihandel, sa han.

**Dataspelsbolaget Mojang**, vars populära spel Minecraft, nått enorma exportframgångar på den tuffa datorspelsmarknaden samt Arcam, som tillverkar 3D-skrivare, mottog under dagen priset Export Hermes. Priset delas årligen ut av Fonden för Exportutveckling som arbetar med att uppmuntra svensk företagsamhet till ökade exportansträngningar. På plats för att uppmärksamma vinnarna fanns H.K.H Kronprinsessan Victoria.

– Vi på Arcam är oerhört stolta och glada. Utmärkelsen är ytterligare en bekräftelse på att vårt bolag utvecklas väl och har ett attraktivt erbjudande till marknaden, sa Magnus René, VD för Arcam, vid mottagandet. □

## Tidigare pristagare:

**2012:** Envirotainer, Pappelina samt Almondy

**2011:** Klättermusen AB och Hansoft AB

**2010:** Acne Studios och Scalando AB

**2009:** Danfo AB och Woolpower AB

**2008:** Tobii Technology och Cibes Lift

# KRÖNIKA AV

# JENS SPENDRUP ORDFÖRÄNDE I SVENSKT NÄRINGSLIV



FOTO: SVENSKT NÄRINGSLIV, SHUTTERSTOCK

”*En förutsättning för vårt välstånd är att svenska företag är konkurrenskraftiga och framgångsrika på världsmarknaden*”



**D**e tre senaste decennierna har världen öppnats upp. Människor och entreprenörer har idag en helt annan frihet än förr. Resultaten är fantastiska. Antalet jobb i världsekonomin har ökat med 1,5 miljarder. Andelen fattiga människor i världen har halverats. Vi lever i en ny värld, en värld som är mycket bättre än den vi levde i för bara 30 år sedan.

**Sverige är en** liten del av denna nya värld. Av jordens människor är vi en dryg promille. Vår andel av världshandeln är ungefär en procent. Hittills har vi klarat oss bra – men vår andel av världsekonomin är liten och krympande. Samtidigt betyder omvärlden allt

mer för oss. Hälften av det vi tillverkar säljs till andra länder.

**En viktig del** av den nya fria världen är den ökande världshandeln. De senaste 15 åren har tullnivåerna halverats. Världshandeln har aldrig varit friare än idag. Och utvecklingen lär fortsätta. Som konsument är vi vinnare. Men vi lever inte på att konsumera. Vi lever på att producera. Och som producenter utmanas vi ständigt. Inte bara på världsmarknaden utan också på vår egen hemmaplan. I Kina gick i morse 170 000 personer till jobbet för att tillverka varor som snart kommer att säljas i Sverige.

**Varje dag blir** fler människor delaktiga i den globala ekonomin, både som konsument och producenter. Det handlar inte bara om Kina och Indien. Länder som Mexiko och Brasilien väger allt tyngre i den globala ekonomin. Afrika, som länge sågs som en kontinent bortom allt hopp, är idag den ekonomiskt snabbast växande kontinenten.

**Den här utvecklingen** innebär både utmaningar och möjligheter för oss i Sverige. Vi påverkas alla: alla företag, alla verksamheter – och alla jobb. En förutsättning för vårt välstånd är att svenska företag är konkurrenskraftiga och framgångsrika på världsmarkna-

”En av Svenskt Näringslivs viktigaste uppgifter är att förklara vilka stora utmaningar – men också möjligheter – som den nya globala konkurrensen innebär för Sverige”



den. Därför måste vi hela tiden ompröva och tänka nytt, utveckla och förbättra, för att stärka vår konkurrenskraft.

**Det är lätt** att få en känsla av att utvecklingen håller på att springa ifrån oss. Men så behöver det inte bli. Sverige ligger bra till. Utmaningen är att fortsätta ligga i täten.

**En lärdom vi** kan dra av historien är att politiker och myndigheter är dåliga på att hitta de livskraftiga idéerna och företagen. En slutsats är att det blir allt viktigare för oss i Sverige att tro på företagsamma människor

och på konkurrenskraftiga företag – och att undanröja alla hinder för dem som kan skapa jobb och därmed välfärd. Stimulera dem och låt dem konkurrera om vem som är bäst på att finna vägarna in i framtiden.

**En av Svenskt Näringslivs** viktigaste uppgifter är att förklara vilka stora utmaningar – men också möjligheter – som den nya globala konkurrensen innebär för Sverige.

Vi måste få fler att inse både entreprenörernas avgörande roll i omvandlingsprocessen och företagsklimatets betydelse för vårt välstånd.

**Om vi misslyckas** hamnar Sverige på efterkälken. Då hamnar goda idéer någon annanstans i världen och genererar nya arbetstillfällen där, snarare än här.

**Sverige måste bli** ännu mera företagsamt, så att svenska företag kan fortsätta att ta matchen! ☐





## EXKLUSIV INTERVJU MED

# FREDRIK REINFFELDT

FOTO:KRISTIAN POHL/REGERINGSKANSLIET



- **Under mötet mellan statsministern och Barack Obama i början av september stod handelsförbindelser inklusive de nu pågående förhandlingarna om ett frihandelsavtal mellan EU och USA (TTIP - Transatlantic Trade and Investment Partnership) på agendan, hann ni med att diskutera dessa punkter?**

– Ja, vi hade en ingående diskussion om hur vi gemensamt ska kunna säkerställa att frihandelsavtalet mellan EU och USA blir så omfattande som möjligt. Det gäller att övertyga alla parter om fördelarna med att så många sektorer som möjligt - t.ex. också tjänstehandel och offentlig upphandling - ingår i avtalet. Sverige som är ett mycket exportberoende land har viktiga intressen i detta avtal. USA är det land som svenska företag investerar mest i. USA är också vårt fjärde viktigaste exportland.

- **Kan statsministern utveckla vad som diskuterades och vad ni kom fram till?**

– Av hänsyn till våra samtalsparter brukar vi inte återge vad de har framfört i olika bilaterala överläggningar. För egen del kan jag dock säga att jag lyfte fram några områden som vi ur svensk synvinkel är angelägna om att komma överens om inom ramen för TTIP, t.ex. förenklade normer och standarder, begränsningar av regelbördan och förenklade upphandlingsregler. De stora variationerna mellan USA:s delstater försvårar tillträdet och därmed handeln för många europeiska företag, något som avtalet borde försöka underlätta.

- **Vad kommer detta frihandelsavtal att innebära för svenskaföretag med export till USA?**

– Målsättningen är att minska de handelshinder som nns idag, men också att underlätta utbyten på områden som för närvarande inte är föremål för något handelsavtal. Det skulle göra det lättare för svenska företag att exportera till och investera i den amerikanska marknaden. Enligt vissa beräkningar tror man att avtalet kan öka importen och exporten mellan EU och USA i båda riktningarna med ca 20 procent.

# VALUTAPROGNOS FRÅN

SEB

## EUR/USD

**Växelkursen mellan euro och dollar** har i stor utsträckning påverkats av förväntningar om när den amerikanska centralbanken Fed ska börja skala ned de omfattande obligationsköpen och en något mer gynnsam ekonomisk utveckling i euroområdet som har attraherat spekulativa kapitalinflöden. Efter att Fed ganska tydligt markerat i Juni att en nedtrappning av köpen kan ske tidigare än generellt väntat stärktes dollarn ganska snabbt samtidigt som amerikanska obligationsräntor steg. Med kunskap om marknadsreaktionerna har företrädare för Fed därefter försökt att tona ned budskapet något. Samtidigt har situation i euroområdet fortsatt att stabiliseras vilket sammantaget bidrog till en något starkare euroutveckling under sommaren. Med hänsyn till hur amerikansk ekonomi har utvecklats verkar

det troligt att Fed kommer att påbörja en försiktig nedskalning av sina obligationsköp redan under hösten, vilket bör gynna dollarn. Samtidigt kvarstår fortfarande politisk osäkerhet i euroområdet och även om det troligen inte kommer lika allvarliga kriser som vi vant oss vid de senaste åren bör det missgynna euron framöver. Vi räknar därför med att EUR/USD faller på längre sikt men att rörelserna kommer att vara begränsade det närmaste året vilket speglas i vår EUR/USD prognos om 1.33 för att sedan falla mot 1.30 under första halvåret 2014. Utvecklingen kommer dock att vara intimt förknippad den amerikanska centralbankens agerande under det närmaste året.

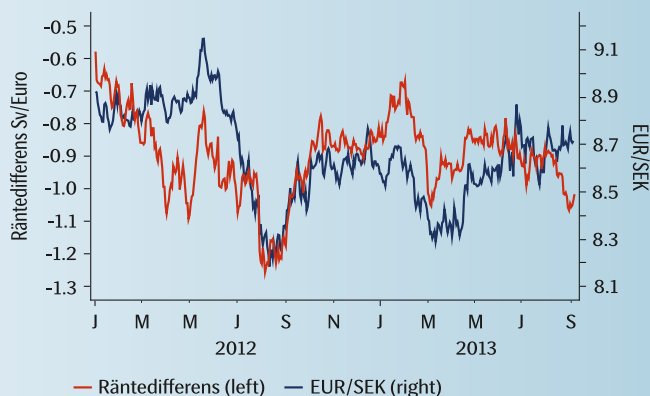
## Kronan

**Svensk ekonomi utvecklades svagt** under andra kvartalet. Vi räknar dock med att tillväxten successivt stärks framöver med ett betydande bidrag från inhemsk efterfrågan samtidigt som situationen i omvärlden har förbättrats under sommaren. Resursutnyttjandet och inflationen är alltjämt låga vilket ger Riksbanken möjlighet att gå varsamt fram och räntehöjningar är inte aktuella det närmaste året. De kapitalinflöden som under en period bidragit till en starkare krona kan väntas mattas framöver och risken är att dessa till och med kan komma att reverseras vilket skulle kunna sätta viss nedåtpress på kronan. Traditionellt har dock kronan tenderat att stärkas i samband med global återhämtning och med det positivare scenario vi målar upp för omvärlden bör samtidigt bidra till en starkare krona. Därigenom kommer kronans utveckling i närtid att styras av två motverkande krafter och vi förväntar oss därför relativt begränsade rörelser för kronan. Vid årsskiftet räknar vi med att EUR/SEK ligger på 8.70. På längre sikt är vi alltjämt optimistiska till att kronan kan stärkas ytterligare. Vid mitten på 2014 räknar vi med en växelkurs för EUR/SEK på ca 8.55 samtidigt som USD/SEK ligger på ca 6.60.

## SEB växelkursprognoser

| Växelkurs | Dec. 2013 | Jun. 2014 |
|-----------|-----------|-----------|
| EUR/USD   | 1.33      | 1.30      |
| EUR/SEK   | 8.70      | 8.55      |
| USD/SEK   | 6.54      | 6.60      |
| GBP/SEK   | 10.20     | 10.18     |

## Ökad ränteskillnad talar för en starkare krona



## Pundet

**Trots att brittisk ekonomi** alltjämt lider av flera problem som talar för att pundet kommer att vara fortsatt svagt har det under de senaste månaderna kommit en överraskande positiva data som pekar på en starkare brittisk tillväxt. Med stöd från bland annat centralbanken har bostadsmarknaden börjat återhämta sig och huspriserna verkar åter stiga. Andra indikatorer pekar även på att orderingången inom näringslivet förbättras snabbt med en starkare inhemsk och extern efterfrågan och pundet har gynnats av den positivare utvecklingen. För att upprätthålla brittisk konkurrenskraft tror vi dock att man vill undvika en kraftigare pundförstärkning framöver samtidigt som centralbanken signalerat att det kan dröja ända tills sommaren 2016 innan man börjar strama åt penningpolitiken. Vi tror att det bidrar till att pundet förblir relativt svagt under en längre tid, även om vi inte utesluter att det kan fortsätta att stärkas något den närmaste tiden. Vid årsskiftet tror vi att GBP/SEK ligger på 10.20.



# EU:s förhandlingar om frihandelsavtal med Östra Partnerskapet avslutade

**EU har nu avslutat** förhandlingar om frihandelsavtal med Moldavien, Georgien och Armenien. Sedan tidigare är ett motsvarande frihandelsavtal med Ukraina färdigförhandlat. Frihandelsavtalen omfattar tullsänkningar, tjänster, icke-tariffära handelshinder och förenklingar på det regulativa området.

Avtalen med länderna har förhandlats sedan 2012 och är en del av de bredare associationsavtal med EU som har förhandlats sedan 2010. Nu väntar en process där de framför-



handlade frihandelsavtalen ska genomgå juridisk granskning, paraferas (innebär att parterna förhandlare bekräftar innehållets riktighet) och godkän-

nas av Europeiska rådet. Därefter ska de även godkännas av Europaparlamentet och av varje medlemsstat i EU. Denna process väntas ta mellan ett och två år. Parafering av avtalen väntas ske på Östra partnerskapets toppmöte i Vilnius i november.

Av Sveriges export går 0,2 procent till Ukraina. Exporten till de övriga länderna hade år 2012 en relativt liten omfattning. Detsamma gäller importen från Moldavien, Georgien, Armenien och Ukraina.

KÄLLA: WWW.KOMMERS.SE



## Världshandeln i det 21:a århundradet

**Den traditionella bilden** av handel där en vara produceras i ett land och exporteras för konsumtion i ett annat land är förlegad. Produktionen blir mer specialiserad och splittrad i delmoment som sker i många olika länder. I en ny rapport från Kommerskollegium sammanfattas de viktigaste förändringarna i världshandeln.

Mer än hälften av alla varor i internationell handel är insatsvaror och används i vidare produktion av andra varor. Mer än hälften av värdet på OECD-ländernas export utgörs av tjänster. Hälften av värdet i en bil som exporteras från Sverige skapas utanför Sverige. Förra året gick för första gången mer än hälften av världens direktinvesteringar till utvecklingsländer.

– "Utvecklingen gör att importen blir allt viktigare för att vår produktion och export ska vara konkurrenskraftig", säger Kommerskollegiets generaldirektör Lena Johansson i en kommentar. "Också personrörligheten över gränserna blir viktigare. Det krävs mer personlig kontakt och att människor med nyckelkompetens lätt ska kunna röra sig mellan länder."

KÄLLA: WWW.KOMMERS.SE

## Frihandelsavtal mellan EU och Colombia, Panama, Honduras och Nicaragua trädde i kraft den 1 augusti



**Den 1 augusti** trädde den provisoriska tillämpningen av frihandelsavtalen mellan EU och de latinamerikanska länderna Colombia, Panama, Honduras och Nicaragua i kraft.

Förhandlingarna mellan EU och Colombia/Peru rörande ett frihandelsavtal avslutades 2010, följande år togs beslut om undertecknande och provisorisk tillämpning. Avtalet tillämpas redan med Peru sedan den 1:a mars 2013 då landet ratificerade avtalet. Nu har även Colombia avslutat sin ratificeringsprocess och därmed kan den provisoriska tillämpningen även börja gälla för dem från och med den 1:a augusti 2013.

EU har även avslutat förhandlingarna angående ett associationsavtal med sex centralamerikanska länder - Costa Rica, Nicaragua, Panama, Honduras, Guatemala och El Salvador. Panama, Honduras och Nicaragua har slutfört sin rättsliga process och

även avtalen för dessa länder börjar gälla provisoriskt från den 1:a augusti 2013. Tillfällig tillämpning för Costa Rica, El Salvador och Guatemala förväntas träda i kraft senare under 2013.

– Latinamerika är en viktig marknad för oss och har en stor potential för framtiden med goda tillväxtsiffror. Det är därför glädjande att frihandelsavtalen träder i kraft och att vi därmed lättare kan handla med dessa sydamerikanska länder, säger handelsminister Ewa Björling.

KÄLLA: WWW.REGERINGEN.SE

# Webbseminarium för ökad export

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: GUNNAR SEIBOLD, JONNA THOMASSON, LINDA KARLSSON, SHUTTERSTOCK

”Sjuttio procent av  
Sveriges företagare känner  
inte till vilka möjligheter som  
finns att komma ut på  
EU:s inre marknad”

**Det finns hjälp för företag som vill börja exportera. Det var budskapet på det webbsända seminarium som handelsminister Ewa Björling bjöd in till i våras. Syftet var att visa vilka möjligheter små och medelstora företag har att exportera till EU:s inre marknad. Bland de medverkande fanns myndigheter, organisationer och företag.**



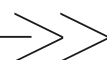
**E**U:s inre marknad omfattar 500 miljoner konsumenter och har 21 miljoner verksamma företag. Ändå känner sjuttio procent av Sveriges företagare inte till vilka möjligheter som finns att komma ut på den. Men det finns hjälp att få och ett syfte med seminariet var att öka kunskapen om detta. Ewa Björling menar att många företag bara exporterar till de närmaste grannländerna. Hon vill dock att fler företag tittar och satsar på EU:s hela inre marknad, som även omfattar Norge, Island och Liechtenstein.

– Det finns stora möjligheter för våra kreativa och innovativa företag att verka på EU:s marknad. När jag reser runt i Sverige och träffar

småföretagare är det många som är nyfikna på hela vår hemmamarknad, som EU nu är, men känner till för lite om möjligheterna.

## Enklare regler

Handelsministern berättade att regeringen gör mycket för att underlätta europeisk export. Bland annat arbetar man för enklare regler som är gemensamma i hela EU. En vara som är godkänd för försäljning i ett EU-land ska vara det även i övriga länder. Tjänstedirektivet är en annan viktig sak. Detta beslutades det om för flera år sedan, men är ännu inte fullt genomfört i alla länder. Ewa Björling påpekade



http://



”Det finns hjälp att få och ett syfte med seminariet var att öka kunskapen om detta”

att det går att spara cirka 330 miljarder euro om lagstiftningen kommer på plats. Ytterligare ett prioriterat område är e-handel. När allt fler handlar från andra länder på nätet måste det finnas gemensamma regler som inte är för snäva. Det kan bland annat handla om hur olika produkter klassificeras. Om klassningen av exempelvis mobiltelefoner skiljer sig mellan länderna ger det olika procentsatser i tullen. Det i sin tur gör att priserna skiljer sig mycket åt.

#### **Nordiskt samarbete**

Även nyttan med det nordiska samarbetet berördes. Handelsministern anser att de nordiska länderna kan gå i förväg inom EU genom att riva gränshinder mellan sig. Målet är att man utan problem ska kunna leva i ett land och arbeta i ett annat. Den fria

rörligheten ska även gälla alla faser av livet. Under seminariet medverkade också ett antal myndigheter som arbetar med rådgivning och att hjälpa svenska företag som vill exportera, till exempel Business







”Regeringen gör mycket för att underlätta europeisk export. Bland annat arbetar man för enklare regler som är gemensamma i hela EU”

Sweden, Almi, Kommerskollegium och Enterprise Network Europe. Några företagsrepresentanter delade också med sig av sina erfarenheter av att exportera till Europa.

#### **Kanske återkommer**

Ewa Björling är mycket nöjd med arrangemanget. Hon tycker det är viktigt att sprida kunskap om de aktörer som arbetar för att ge stöd

till företag som vill etablera sig eller handla med den inre marknaden. Därför är det inte omöjligt att det blir fler webbseminarier i framtiden.

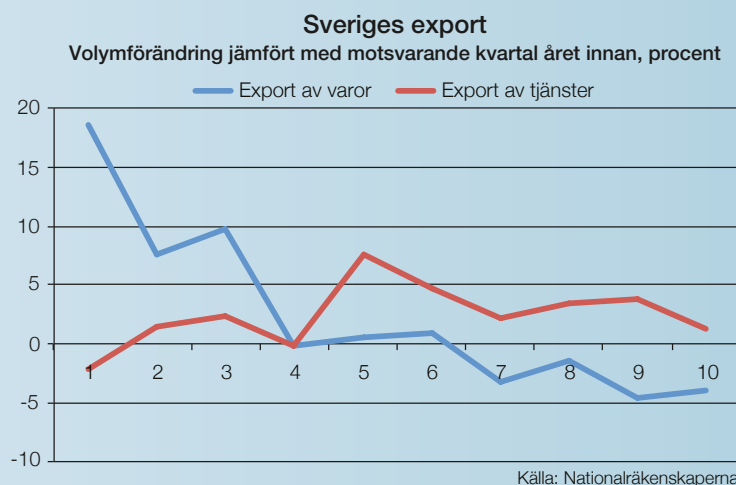
– Inget är spikat i denna stund, men ambitionen är att återkomma med något liknande. Möjligen beträffande inre marknadsområdet, eller att lyfta frågor rörande något annat viktigt område kopplat till handel, säger handelsministerns pressekreterare Jacob Birkeland. □



# EXPORTSTATISTIK FRÅN SCB

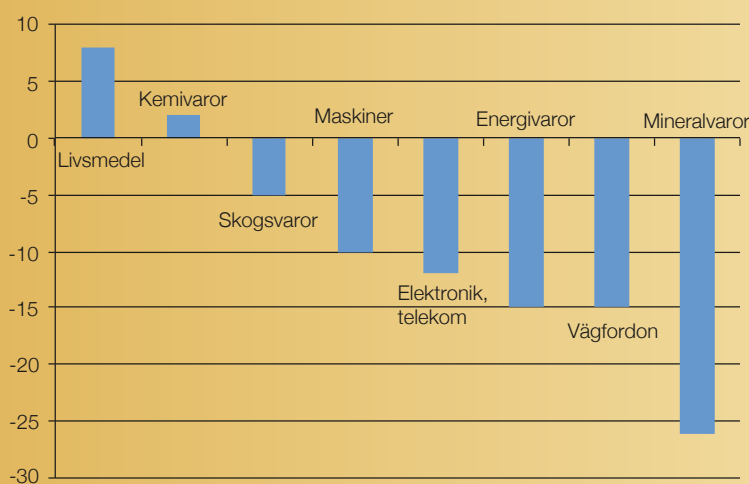
## Minskad export andra kvartalet

**Handeln med utlandet** har visat en svag trend det senaste året med minskade volymer. Den svaga utvecklingen fortsatte även under andra kvartalet 2013. Både export och import till och från den svenska ekonomin minskade i volym totalt. Det är varuexporten som drabbats hårdast av den svaga omvärlden, medan tjänsteexporten fortsatt att utvecklas betydligt bättre och sett ur ett längre perspektiv har tjänsterna blivit en allt viktigare beståndsdel för den svenska ekonomin. Som en följd av den kläna utvecklingen för varuexporten gav exportnettot en klart negativ effekt på den i det närmaste oförändrade BNP-tillväxten andra kvartalet.



## Export av varor

värdeutveckling första halvåret 2013 jmf m första halvåret 2012, procent



## Tungt första halvår för varuexporten

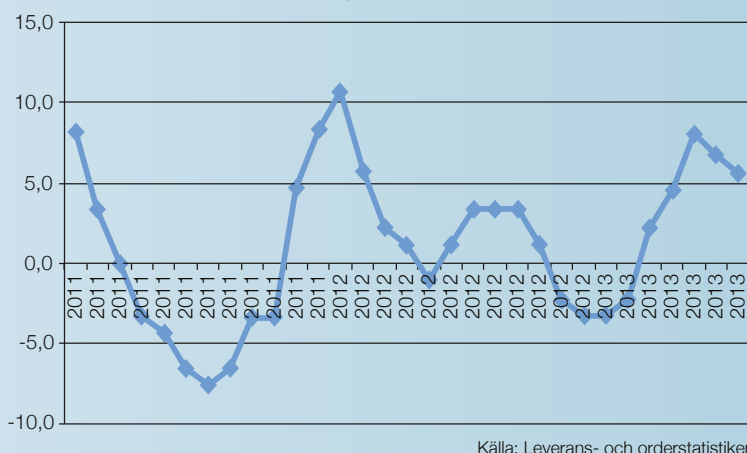
**Den svenska varuexporten** har genomgående utvecklats svagt under det senaste året. Första halvåret i år minskade varuexporten med 5 procent i volym och med 10 procent i värde jämfört med första halvåret i fjol. Skillnaden beror på lägre exportpriser som i hög grad har påverkats av att kronan stärkts på valutamarknaden. Exportminskningen var bred och slog mot stora delar av industrin. Särskilt svagt har det gått för mineralexporten (järnmalm, järn och stål och övriga metaller) med ett minskat exportvärde på 26 procent första halvåret i år jämfört med motsvarande period i fjol. Exporten av fordon minskade första halvåret med 15 procent i värde och sämst gick det för personbilsexporten som minskade hela 32 procent. Mot strömmen gick livsmedelsexporten där en allt större del av produktionen går på export och för årets första halvår ökade livsmedelsexporten med 8 procent i värde.

## Bättre förutsättningar för export framöver

**Den senaste tiden** har förutsättningarna för svensk export förbättras markant sett till ett klart bättre stämningssläget bland exportföretagen i Exportchefsindex men också utifrån en förbättring av orderingen från exportmarknaden ur leverans- och orderstatistiken på SCB. Orderingen från hemmamarknaden har inte varit lika gynnsam som exportorderingen under 2012-2013 och de senaste månaderna har inte varit något undantag. Samtidigt steg senaste Exportchefsindex till den högsta nivån sedan andra kvartalet 2011 och prognoserna indikerar fortsatta förbättringar. Av undersökningen framgår även att företagen nu ser ett trendbrott i Västeuropa med en förstärkt exportefterfrågan, men också att de viktiga exportmarknaderna i Nordamerika och Asien fortsätter uppåt.

## Exportordergång, procent

Månadsförändring uppräknad till årstakt, trend



# ÅRETS KANDIDATER TILL IWECAWARDS KLARA

TEXT: LINDA KARLSSON · FOTO: EMMA ARVIDSSON, SHUTTERSTOCK

**I november hålls den sjunde omgången av den internationella handelskammartävlingen IWECA, International Women Entrepreneurial Challenge. Två svenska, framgångsrika företagsledare är uttagna att medverka – Ida Backlund och Signhild Arnegård Hansen.**

**Ida Backlund**, Rapunzel of Swedens VD och Signhild Arnegård Hansen, grundare av Svenska LantChips, är den andra kullen av svenska kvinnliga företagsledare att bli uttagna till den internationella handelskammartävlingen International Women Entrepreneurial Challenge, IWECA.

– IWECA är en exklusiv tävling och ett mentorskapsprogram som en handfull handelskammare i världen bjuds in att delta i genom att nominera framgångsrika internationella kvinnliga småföretagare. Vi erbjuds inträde i den exklusiva IWECA-gruppen förra året, berättar Charlotte Kalin, vd för Chamber Trade Sweden, de svenska handelskamrarnas internationella organisation.

Under Chamber Trade of Swedens årsmöte i maj offentliggjordes årets kandidater.

**Ida Backlund** var 22 år gammal när hon la grunden för Rapunzel of Sweden AB, idag en av världens ledande återförsäljare av löshår, peruker och hårvård till privatpersoner och

frisörer via internet. Med ett blankt nej från banken för ett lån på 100 000 kronor bestämde hon och sambon sig för att investera hela sitt sparkapital och startade upp verksam-

## Det här är IWECA:

IWECA är en unik tävling och ett mentorskapsprogram. Huvudmålet med IWECA är att sporra redan framgångsrika internationella kvinnliga företagare att expandera och växa ytterligare genom att etablera ett globalt kvinnligt nätverk. Genom mentorskapsprogrammet, som fem kvinnor varje år väljs ut till, matchas och uppmuntras företagsledare att expandera företaget.



Ida Backlund

**Rapunzel of Sweden:** bedriver försäljning av eget löshårsvarumärke, till största del genom e-handel men också via salongverksamhet. Startades 2007 av Ida Backlund, och har idag omkring 185 000 kunder i 36 olika länder. Cirka 60 procent av försäljningen sker utanför Sverige. Huvudkontor och lager i Umeå. Salonger i Umeå, Göteborg och Stockholm.

**Antal anställda:** 40

**Omsatte 2012:** Ca 80 miljoner SEK

heten 2007. Företaget har vuxit snabbt och Ida har mottagit många priser, bland annat "Årets unga entreprenör i Sverige" och "Årets kvinnliga stjärnskott".

– Det en stor ära för mig att bli nominerad till detta pris. I dagsläget består Rapunzel of Sweden till 70 procent av kvinnor. Kvinnor som i sin roll ska tillåtas våga växa och göra karriär. Att sprida budskapet om kvinnligt företagande, kunna visa, inspirera och förhoppningsvis skapa större möjligheter för fler kvinnor att leda, ta plats och tro på sin egen förmåga är viktigt, säger Ida Backlund och fortsätter:

– Att arbeta tillsammans för att utbyta erfarenheter, få och ge kunskap och inspireras tror jag är ett framgångsrecept oavsett vilken bransch man befinner sig i. Tillsammans blir vi starkare och tillsammans kan vi skapa större möjligheter för fler kvinnor att ta steget till entreprenörskap, inte bara i Sverige utan runt om i hela världen, säger Ida Backlund.







**Signhild Arnegård Hansen**

IWEC syftar till att fungera som en plattform för utbyte av kunskap, erfarenhet och kontaktnät för företagsledande kvinnor runt om i världen. Ida Backlund, VD för Rapunzel of Sweden, samt Signhild Arnegård Hansen, grundare av Svenska LantChips, är årets svenska kandidater till det åtråvärda mentorskapsprogrammet.

**Svenska LantChips AB:** familjeföretag med egen chipstillverkning i Södertälje. Företaget startades 1991 av Signhild Arnegård Hansen och maken Micahel. Företaget började sin internationalisering 1995. Idag går omkring 50 procent av produktionen på export.

**Antal anställda:** 30

**Omsatte 2012:** Ca 110 miljoner SEK

**Signhild Arnegård Hansen** tanke på eget företag bottnade i viljan att ta makten över vardagens livspussel med sex små barn. Hon startade verksamheten tillsammans med sin man 1991, mitt i den kraftiga lågkonjunkturen. I maj 1992 lämnade de första ekologiska chipspåsarna fabriken. Omsättningen första året hamnade på 1,9 miljoner. Idag har företaget ett trettiotal anställda och en exportandel på närmare 50 procent. Svenska LantChips finns bland annat på alla IKEA-butiker runt om i världen.

Årets konferens och prisutdelningar sker i Peru, Lima, den 10-13 november. Global Utsikt önskar de svenska kandidaterna varmt lycka till! □

## EXPORTDAGEN NORR

**Ni kommer** bland annat att få lyssna till: Handelsminister Ewa Björling, Ida Backlund, Rapunzel, Martin Krupicka, Brokk AB, Christofer Eriksson, Business Sweden

**22 OKTOBER KL 12.45-17.00**

**Plats:** Scandic Konferenshotell, Skellefteå

**FÖR MER INFORMATION OCH ANMÄLAN:**

emma.arvidsson@ac.cci.se

## VÄSTERBOTTENS HANDELSKAMMARE

### EXPORTER'S CLUB

**Att utveckla** tjänster och eftermarknadsprodukter i traditionell verkstadsindustri. Välkomna till en ny Exporter's Club träff. Denna gång besöker vi AlimakHek.

**12 NOVEMBER, KL 15.00 - 17.00**

**Plats:** AlimakHek

**FÖR MER INFORMATION OCH ANMÄLAN:**

emma.arvidsson@ac.cci.se

## ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

**24 OKTOBER KL 09.30**

**Plats:** Kammarforum, Dalsgatan 13, Norrköping

**Välkommen till en** fullspäckad dag om hur du gör affärer med Afrika. Kontinenten räknas till en av världens snabbast växande tillväxtmarknader och är ett både spännande och intressant alternativ för internationell handel. Medverkar gör bland andra Swedish East African Chamber of Commerce (Sweacc), ambassadörer och representanter från Sydafrika, Nigeria samt EAC länderna, (Kenya, Uganda, Tanzania, Rwanda och Burundi). Ni träffar Olov Hemström, Area Coordinator Afrika söder om Sahara för Business Sweden samt Peter Stein, Afrikaexpert. Dagen avrundas med en expertpanel under ledning av Charlotte Kalin, Chamber Trade Sweden och sedan följer affärsmingel och mat.

**FÖR MER INFORMATION:** info@east.cci.se



# SÅ ÖVERTYGAR DU PÅ ETT AFFÄRSMÖTE I TYSKLAND

TEXT: LEO OLSSON · FOTO: LINUS HALLGREN, TEPES, WILHELM OCH LINUS/BARABILD.SE, SHUTTERSTOCK

De flesta svenskar har stor erfarenhet av affärsmöten. Men denna mötesvana hjälper inte nödvändigtvis när man vill göra affärer i Tyskland. Där gäller det andra regler och kutym hur man diskuterar och fattar beslut. Ninni Löwgren från Tysk-Svenska Handelskammaren i Sverige har skrivit en affärsguide om tysk affärskultur. Hon ger tips hur man som svensk övertygar på ett möte i München, Meissen eller Mannheim.



## Tips 1: Förbered dig

Inför mötet med dina affärspartner är det viktigt att sitta på all relevant kunskap. Hur mycket kan vi tänka oss att gå ner i pris? Vilka avtal måste skrivas? Vilka försäljningssiffror måste jag ha i huvudet? Då man är väldigt resultatinkriktad i det tyska affärslivet krävs det att man kan sin sak. Det uppfattas som mycket oprofessionellt om man inte är väl insatt i temat som ska diskuteras på mötet.

**Sverige är det** inte ovanligt att man flera gånger i veckan sätter sig för att diskutera olika projekt som man jobbar med. Alla som är inblandade får komma med idéer och förbättringsförslag, diskussionen är ganska fri och öppen.

– Det är en mardröm för en tysk att ständigt prata igenom allt med alla. De tycker att det finns en mötesinflation in den svenska affärskulturen, säger Ninni Löwgren som har hållit i många interkulturella workshops och

tagit del av erfarenheter från både tyskar och svenskar.

**I Tyskland vill** man däremot ha så få och så effektiva möten som möjligt, där man kommer fram till ett tydligt resultat. Man är inte lika angelägen om att involvera alla medarbetare och hitta en konsensus som i Sverige.

– En tysk chef stävar efter att hitta den bästa lösningen i en beslutsprocess, vi pratar inte "alternativ" och "kompromisser", inte den

lösningen som accepteras av alla. Hon eller han tycker att det är helt okej att fatta detta beslut uppifrån och kommunicera det som ett bindande arbetsdirektiv nedåt.

**I sin affärsguide** citerar Ninni Löwgren en tysk chef på en stor internationell koncern som hade svårt att förstå möteskulturen när han kom till Sverige.

– I början av min tid i Sverige förstod jag inte vem som egentligen fattar besluten.



## Tips 2: Skicka ut en agenda

"Ordnung muss sein" - ordning är en förutsättning. Tyskar älskar struktur och tydlighet, oavsett om man träffas för att diskutera en produktlansering, ett distributörsavtal eller något så lättsamt som nästa sommarfest. Det är vanligt i Tyskland att man skickar ut en agenda med alla punkter som ska diskuteras. Då vet alla vilka frågor de måste förbereda sig för och ungefär hur mycket tid man kan ägna åt vilket tema.

## Tips 3: Träffa dem som fattar beslut

Det är viktigt att möta rätt personer när man vill göra affärer i Tyskland. Om man vill boka in ett möte måste man ta reda på vem som är ansvarig för just den frågan som man vill diskutera. Då arbetslivet i Tyskland fortfarande är ganska hierarkiskt måste man fundera: Vilka personer befinner sig på rätt beslutsfattande nivå? Det kan uppfattas som fräckt att bjuda in de som är för högt upp eller långt nere i hierarkin.

## Tips 4: Kom fram till ett resultat

I Tyskland är man alltid på jakt efter den optimala lösningen, man gillar inte möten där man bara pratar utan att komma fram till något. Man identifierar ett problem, diskuterar möjliga lösningar och sedan väljs det alternativet som verkar mest lovande. Om du har ett möte med en tysk beslutsfattare vill hon eller han helst avsluta med ett bindande beslut. Man är ju chef för att man ska bestämma, tänker många tyskar. Förutom att finna problemlösningar hör just beslutsfattande till jobbet.





### BOKPAKET INKLUSIVE BUSINESSGUIDE

**"Din guide till tysk affärskultur"** ingår i bokpaketet "Der schwedisch-deutsche Businessführer", en bok om svensk affärskultur på tyska. Du kan köpa bokpaketet online via Tysk-Svenska Handelskammarens hemsida: [www.handelskammer.se/affarsguide](http://www.handelskammer.se/affarsguide). Ninni Löwgren håller också workshops och föreläsningar om tysk och svensk affärskultur. Kursen "Förhandla framgångsrikt med tyskar" äger rum den 2 december kl 9-12 i Stockholm, se vidare: [www.handelskammer.se](http://www.handelskammer.se).

**Författare:** Ninni Löwgren, Tysk-Svenska Handelskammaren

**Bokens titel:** Der schwedisch-deutsche Businessführer + Din guide till tysk affärskultur

**Förlag:** F.A.Z.-Verlag, 2013

Olika lösningsförslag tas upp inom ett team, där de sedan diskuteras och ett alternativt väljs ut utan att det finns med någon synlig beslutsfattare i rundan. Vi tyskar upplever denna process som långsam och inte besluts-kraftig.

**Att det finns** skillnader mellan svenska och tyska affärsmöten upplevde även Helen Richenzhagen som är försäljnings- och marknadschef på munhygienföretaget TePe i Malmö. Hon har under femton år byggt upp TePes verksamhet i Tyskland. Helen Richenzhagen lärde sig snabbt att tyskar gärna vill avsluta ett möte med ett konkret resultat. Därför är hennes råd:

### Tips 5: Anteckna resultaten

**Det är mycket vanligt i Tyskland att man tar alla relevanta beslut till protokoll. Ofta utses en person som antecknar allt viktigt från ett möte: Vem ska göra vilken uppgift till vilken deadline? Protokollet skickas sedan ut per mejl till alla som var på mötet och även till dem som kanske inte hade möjlighet att delta på mötet. Och glöm inte: Deadlines är heliga i Tyskland, förseningar accepteras inte.**

– Din affärspartner har tagit sig tid att träffas och är väl förberedd. Då förväntar hon eller han sig samma sak från dig. Ta i förväg reda på vilket mandat du har att fatta beslut i sittande möte, säger försäljningschefen. För tyskarna är det viktigt att du inte behöver återkoppla med din chef hemma i Sverige i en förhandling utan kan ge ett besked direkt.

**För att lyckas** med ett möte är det därför bra att känna till de oskrivna reglerna som finns för möten i Tyskland. Tysk-Svenska Handelskammarens Ninni Löwgren har fem tips till svenskar som ska möta sina tyska affärspartner. □

# Prenumerera gratis på TullNytt



Nyhetsbrevet, som kommer ut med cirka 20 nummer per år, ger snabb och lättillgänglig information till företagare och ombud i deras tullhantering av import och export. Vi presenterar både kortfattad, aktuell sakinformation och intresseväckande reportage om nya företeelser.

## Välkommen som prenumerant!

För att få din gratisprenumeration av TullNytt behöver du bara anmäla dig på [tullverket.se/Tjanster/Prenumerera](http://tullverket.se/Tjanster/Prenumerera) på information.

Du har möjlighet att prenumerera på TullNytt via e-post eller få besked om publiceringen via sms.

## Chamber Trade Sweden

Föreningen Chamber Trade Sweden (CTS) är en ideell organisation som bildades 25 augusti, 2011 av fem svenska regionala handelskamrar. Föreningen har till ändamål att verka för att främja frihandel, marknadsekonomi och den privata sektorns utveckling i Sverige och i utlandet. Föreningen verkar som internationell plattform för handelskamrar, andra näringslivsorganisationer och företag för att främja handel och investeringar mellan Sverige och omvärlden. Detta görs bl.a. genom att dra nytta av det globala handelskammarnätverket och driva projekt i samarbete mellan näringslivet och offentliga aktörer. Se vidare: [www.chambertradesweden.se](http://www.chambertradesweden.se) Välkommen att kontakta [info@chambertrade.se](mailto:info@chambertrade.se) om du vill engagera din organisation eller företag.

# POTENTIALEN STOR FÖR SVENSKA FÖRETAG I AFRIKA

TEXT OCH FOTO: LINDA KARLSSON

**Flykt, svält och konflikter har länge stått i centrum för omvärldens bevakning av den afrikanska kontinenten. I allt större omfattning sätts nu en annan bild upp. Den vittnar om god och stabil tillväxt som utgör utmärkt plattform för svenska företag att växa.**

**– Det är hög tid att satsa, säger Charlotte Kalin, vd för Chamber Trade Sweden.**

**A**v världens snabbast växande ekonomier finns sju av tio i Afrika. Tillväxtområdet söder om Sahara, även kallat Sub-Sahara Afrika, riktas allt fler nyfikna blickar. Exportkreditnämnden spår fortsatt stark utveckling och pekar bland annat ut Angola, Moçambique, Nigeria, Ghana och Rwanda som exempel på länder som bidrar till den alltmer positiva synen.

**Att den ekonomiska** utvecklingen i Afrika har gått in i en ny fas, samt att många länder efterfrågar produkter och kompetens som svenska företag framgångsrikt exporterar bekräftas från många håll.

– Handelskamrarna vill öppna ögonen för möjligheterna för svenska företag, särskilt små och medelstora, att bygga upp nya affärsrelationer och etablera sig på den afrikanska kontinenten, säger Charlotte Kalin, vd för Chamber Trade Sweden.

– Jättar som Kina, Indien och Brasilien, liksom Holland, Tyskland och Turkiet såg tidigt sin chans. Nu gäller det för svenska företag att ta rygga på de länder som krattat i manegen, och jobba smart. Varumärket "Sverige" är känt i Afrika och laddat med värden som afrikanerna alltmer eftertraktar; högförädlade och kvalitativa tjänster och produkter, långsiktiga och etiska affärsrelationer, intresse för att skapa jobb samt också utveckling på plats i Afrika.

**Chamber Trade Sweden** är en ideell handelskamarorganisation som sporrar svenska företag att expandera internationellt och dra nytta



**Plattform och brobyggare.** "Chamber Trade Swedens uppgift är att mobilisera svenska företag, bland annat på den afrikanska kontinenten, och att få dem att se oss som en värdefull resurs", säger Charlotte Kalin, vd. Här tillsammans med Divine Ndhlukula, grundare och vd för företaget Securico, som reser världens runt för att stärka andra kvinnor med sin berättelse.

av handelskamrarnas nätverk både lokalt och globalt. Organisationen tar också hand om en hel del internationell representation i samband med utländska delegationsbesök i Sverige. CTS jobbar särskilt med utvecklingsländer i samarbete med Sida och UD där man fungerar som en brygga mellan näringsliv, handel och bistånd. Flera spännande projekt drivs bland annat i Afrika i syfte att bygga upp kapaciteten i den privata sektorn genom samarbete med lokala näringslivsorganisationer.



## "Nyfiken på affärer i Afrika?" Business Forum – Östsvenska Handelskammaren

Möt Peter Stein, en av Sveriges främsta Afrikaexperter, ta del av Business Swedens unika marknadskartläggning, lyssna till intressanta företagscase och få aktuella rapporter från ett antal afrikanska ambassader. Arrangeras i Norrköping den 24 oktober med start 09.30. Avslutande mingel 18.00.

- CTS samarbetar med kvinnliga företagarnätverk inom jordbrukssektorn i Östafrika för att bygga upp deras kompetens att exportera och bidra med kunskap på miljöteknikområdet.
- CTS samarbetar med handelskammarna i Etiopien för att främja industriell utveckling och handel och att stärka deras röst för privat företagande.
- CTS medverkar till att bygga institutioner för skiljedom och medling och lösa kommersiella konflikter mer effektivt och rättssäkert tillsammans med afrikanska handelskammare.
- CTS har ett brett nätverk av kvinnliga företagsorganisationer som vi jobbar med och som bidrar till att främja ökat internationellt företagande bland kvinnor i Sverige och Afrika.
- CTS jobbar med handelskammarna i Irak med kunskapsöverföring och affärer på miljöteknikområdet.

I Afrika jobbar organisationen särskilt med fem fokusområden: stärkande av medlemsdrivna företagsorganisationer med ett särskilt fokus på kvinnliga företagsorganisationer, miljöteknik, lantbruksnäring, livsstil och textil samt industriell utveckling.

– Vi erbjuder en mötesplats där näringslivskompetens från Sverige kopplas ihop med de behov som finns på kunskapsöverföring, nätverk och affärer hos våra lokala partners och deras medlemsföretag. Ett övergripande syfte är förstås att öka utbytet mellan Sverige och utlandet när det gäller handel och investeringar. Några av våra mest framgångsrika partnerskap har utvecklats i nära samarbete med kvinnliga företagsledare och nätverk på den afrikanska kontinenten, säger Charlotte Kalin och fortsätter:

– Vi har mycket att lära av dessa kvinnor, i synnerhet vad gäller deras beslutsamhet, positiva attityd och entreprenörsanda. Nyckeln till framgång för svenska företag som vill göra affärer i Afrika är att ha viljan och modet att knyta kontakter och ingå lokala partnerskap som möjliggör viktig överföring av kunskap och teknik. Vi kanske också behöver utveckla våra affärsmodeller för att lyckas med detta.

**Att synliggöra lyckade** projekt och lyfta fram skickliga företagsledare tror Charlotte Kalin är en framgångsfaktor för att få fler att våga satsa i Afrika. Det var också syftet med Chamber Trade Swedens årsmöte och evenemanget "Framgångsrika affärskvinnor från Afrika & Sverige", som anordnades i Stockholm den 27 maj. Dagen bjöd på inspirerande tal från fem framgångsrika entreprenörer som alla delade med sig av sina erfarenheter. Huvudtalare var Divine Ndhlukula, mångfaldigt prisbelönt zimbabwisk företagsledare och förespråkare för kvinnors rätt till jobb och personlig utveckling. Hon grundade säkerhetsföretaget Securico 1999 och har sedan starten byggt upp en verksamhet som sysselsätter 3 500 anställd, varav 800 är kvinnor.

**För att lyckas** med affärssatsning på den växande afrikanska marknaden krävs kunskaper unika för Afrika. Förutsättningar för länderna i regionen är naturligtvis olika, men generellt drivs den positiva utvecklingen av omfattande naturtillgångar och höga råvarupriser, en snabbt växande, köpkraftig medelklass och lyckades reformarbeten. Chamber Trade Sweden arrangerar i höst ytterligare föreläsningar och evenemang med fokus på Afrika, bland annat en frukostföreläsning under temat "Women in International Business – Success Stories from Sweden" där Sydafrikas ambassadör i Sverige, Mandisa Dona Marasha, medverkar. Ytterligare fokus på Afrika som tillväxtmarknad sätts då Östsvenska handelskammaren bjuder in till populära Business Forum den 24 oktober i Norrköping. □



**Framgångsrika kvinnliga entreprenörer från såväl Sverige som Afrika medverkade under Chamber Trade Swedens årsmöte den 27 maj. Besökarna fick ta del av framgångshistorier från Anni Bodington, vd för TESA Africa, Pernilla Stålhane, vd för Pallmax, Divine Ndhlukula, vd för företaget Securico, samt Signhild Arnegård-Hansen, styrelseordförande för Svenska Lantchips.**

## Välkommen till en **GLOBALISERAD VÄRLD**

Vi har utbildningar i engelska, svenska och interkulturell kommunikation



### **VI UTGÅR ALLTID FRÅN DINA BEHOV**

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

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

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

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



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

## **Maskiner och Reservdelar**

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

Vi utför även reparationer på Era maskiner.



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



**Tullverket**

## **Exportkursen som underlättar din tullhantering**

### **Inled höstens arbete med att friska upp dina tullkunskaper!**

Tullverket strävar efter att underlätta tullhanteringen för Sveriges företag. Som ett led i det arbetet håller vi kurser och informationsträffar runt om i landet för företag som arbetar med internationell handel.

**Vår exportkurs ger dig** grundläggande kunskap om export. Inga förkunskaper krävs. Under två dagar varvar vi teori med övningar.

Efter genomförd kurs ska du förstå och kunna tillämpa grundläggande exportregler. Du ska känna till ursprungsregler för export, exportrestriktioner samt förenklade förfaranden vid export. Du ska också kunna fylla i en exportdeklaration.

**Läs mer och anmäl dig** på [tullverket.se/Innehåll A-Ö/Utbildningar](http://tullverket.se/Innehåll/A-Ö/Utbildningar)





## DO BUSINESS WITH THE NETHERLANDS

**8 OKTOBER 2013, 08:00 - 11:30**

**Welcome to join** the Swedish Chamber of Commerce for the Netherlands and the Stockholm Chamber of Commerce for a seminar to find out more about doing business in and with the Netherlands. The Seminar will be followed by an optional lunch and a possibility to join an afternoon program and network dinner.

**FÖR MER INFORMATION OCH ANMÄLAN:** [www.chamber.se](http://www.chamber.se)

## TULLDAGEN 2013

**10 OKTOBER 2013, KL 09:00 - 17:00**

**Plats:** Folkets hus, Stockholm

**Lär dig det** allra senaste om tullfrågor under Tulldagen. Med ett fullspäckt program välkomnas du till Sveriges största mötesplats för tullfrågor och internationell handel.

**MER INFORMATION, FULLSTÄNDIGT PROGRAM OCH ANMÄLAN HITTAR DU HÄR;**

[www.chamber.se/eventang/tulldagen-2013](http://www.chamber.se/eventang/tulldagen-2013)

## HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

### PRAKTISK HANTERING AV EXPORTDOKUMENT

- Föreläsare: Per-Anders Lorentzon

**Det ställs allt** högre krav på att tullhandlingar och andra exportdokument ska vara korrekt ifyllda. Är de ofullständiga eller felaktiga kan det leda till leveransförseningar, problem för mottagaren vid förtullningen och i värsta fall till att köparen väljer en av dina konkurrenter vid nästa affär.

För att underlätta för dig som exportör erbjuder Handelskammaren en utbildning i praktisk hantering av exportdokument. Under denna kurs sker en genomgång av hur de vanligaste exportdokumenten ska fyllas i för att du och inte minst mottagaren ska slippa problem.

**17 OKTOBER 2013, 09.00 - 16.00**

**Plats:** Aros Congress Center, Västerås

**FÖR MER INFORMATION:** [viveka@handelskammaren.se](mailto:viveka@handelskammaren.se)

## NORRBOTTENS HANDELSKAMMARE

### COMMUNICATE WITH CONFIDENCE, SELL WITH STYLE

**Intensivkurs** i affärsengelska för dig som vill ha en större språklig verktygslåda och bli tryggare i din förmåga att sälja, nätverka, skapa relationer, presentera och informera på engelska. Erfarna och efterfrågade utbildare från England, USA och Nya Zeeland ger dig konkreta råd och leder dig genom praktiska övningsmoment.

**6 NOVEMBER 2013, KL 08:30 - 16:00**

**Plats:** Kulturens Hus

**FÖR MER INFORMATION OCH ANMÄLAN:**

[communicate@tannerrodriguez.se](mailto:communicate@tannerrodriguez.se)

## SWEDISH-BALTIC BUSINESS FORUM

**12 - 13 DECEMBER 2013**

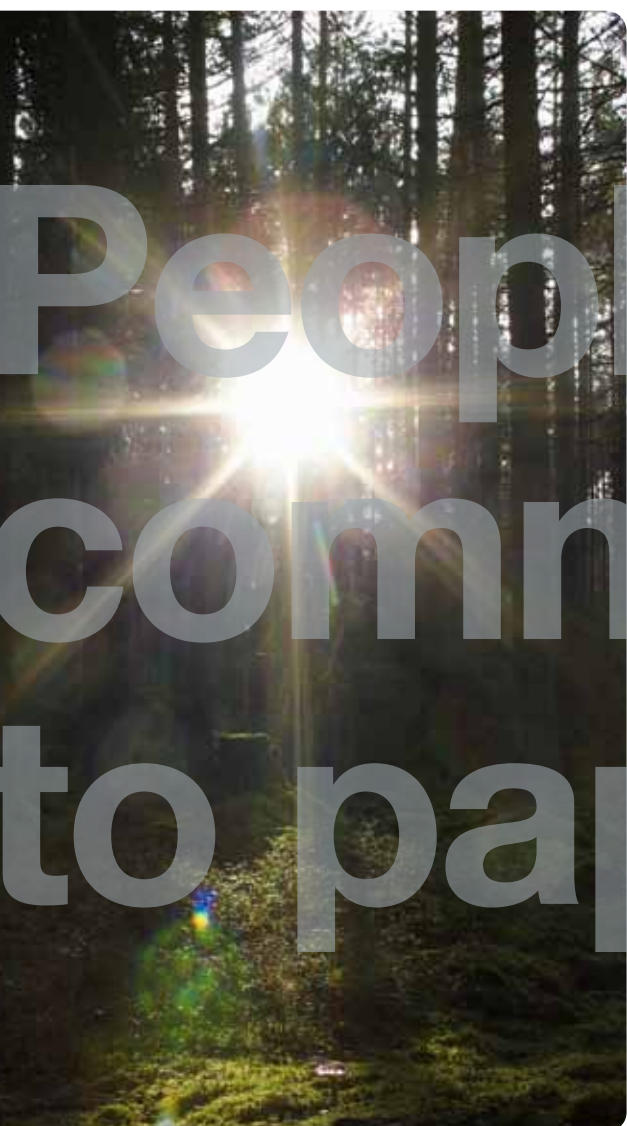
**Plats:** Vilnius, Litauen

**Business Sweden** bjuder in till Swedish-Baltic Business Forum den 12-13 december, 2013 i Vilnius, Litauen med bland annat fokus på matchmaking och att skapa förutsättningar för nya affärsrelationer. De baltiska ekonomierna har återhämtat sig, det finns potential till nya affärsmöjligheter och framgångsrika investeringar. Har ditt företag plats på den baltiska marknaden? Hur är det att göra affärer i Baltikum idag? Vilka områden är och kommer att vara det mest attraktiva för företag? Swedish-Baltic Business Forum kommer att ge dig svar på dessa och andra viktiga frågor.

**FÖR MER INFORMATION OCH ANMÄLAN:**

[www.business-sweden.se](http://www.business-sweden.se)





People  
committed  
to paper

## Delar du vår passion för papper?

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

People committed to paper

[www.holmen.com](http://www.holmen.com)

**HOLMEN**