

GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 4 2014

E-HANDEL UR ETT EXPORTPERSPEKTIV

LAGAR & REGLER

**MARKNADSAKTA
INRIKTNING RYSSLAND**

MARKNADSANALYS AV RAIFFEISEN BANK

**EKN – SWEDFUND – SEK
RISKKAPITAL – CROWDFUNDING**

HITTA RÄTT VÄG TILL

FINANSIERING

KRÖNIKA AV

STEFAN FÖLSTER

- CHEF FÖR REFORMINSTITUTET

EU:S SANKTIONER MOT

RYSSLAND



SENASTE EXPORTSTATISTIKEN
VALUTAPROGNOS

Konsulter ska få konsulta

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

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

pwc



GLOBAL
UTSIKT

#4 INNEHÅLL

+ OMSLAGSBILD: SHUTTERSTOCK



- 4 Ledare**
- 6 EKN ökar säkerheten för svenska företag**
- 8 Med riskkapital växer företag snabbare**
- 9 Svensk exportkredit**
– kompletterar banken vid exportaffärer
- 10 Swedfunds etableringsstöd**
– hjälper företag ut på tillväxtmarknader
- 12 Finansieringsalternativ**
– för nya och växande företag
- 15 Utlandsaffärer innebär ofta stora risker**
- 16 Crowdfunding**
– från idé till genomförande
- 18 Krönika av Stefan Fölster**
– dags att ta risk
- 20 Exportstatistik från SCB**
- 22 Marginell påverkarn av Ryss-sanktioner**
- 24 Marknadsfakta Central/Östeuropa**
– Inriktning Ryssland
- 26 E-handel ur ett exportperspektiv**
– Lagar & Regler
- 32 Valutaprognos från SEB**
- 34 Business Forum Brasilien**

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

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

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

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

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

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

www.globalutsikt.se

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

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

Som medlem är du en del av världens största affärsnätverk.

Fascinerad och frustrerad!



”DET ÄR ”INGEN IDÉ ATT GRÅTA ÖVER SPILLD MJÖLK, MEN DET ÄR VIKTIGT ATT MAN HÄLLER GRÄDDEN I RÄTT MUN”

Efter nära 5 år i Handelskamarorganisationen befinner jag mig fortfarande i situationer där jag känner mig både fascinerad och ytterst frustrerad över mångfalden och komplexiteten av offentliga företagsstödjande insatser.

Jag har ofta frågat mig själv men även sådana som vart med längre och själva har någon form av ansvar för detta, har de insatser som gjorts gett något resultat?

Jag sticker ut hakan och påstår att effekten av några decenniers arbete med offentliga insatser för företagsstöd och åtskilliga tiotals miljarder i förbrukade skattemedel har haft marginell effekt.

Den effekt jag dock ser dagligen är att sådana initiativ ofta ”slår undan fötterna på privata tjänsteföretag”, det går inte att som privat företagare konkurrera mot skattefinansierad konsulting med mängder av erbjudanden som exemplen nedan:

- 3 dagars inledande hjälp utan kostnad!
- Halvdags föreläsning kostnadsfritt!
- 40 konsulttimmar för 8000 kr!

Det är ”ingen idé att gråta över spilld mjölk, men det är viktigt att man håller grädden i rätt mun”, ja möjligen inget etablerat ordspråk, men som sagt det som varit kan vi ej göra något åt. Men som Handelskamar i samarbete med andra organisationer som bland annat Företagarna, Almega med flera kan vi vara med och påverka på vilket sätt man använder dessa skattemedel i framtiden.

Lägg större delen av de medel som fortsatt kommer att finnas i systemet på exempelvis konsultcheckar (företag får delfinansiering för att anlita konsult/tjänsteföretag utan annan mellanhand). Renodla och fokusera de insatser som skall finnas kvar i skattefinansierad projektform. Det finns initiativ som är bra men ”affärslogiken” för dessa måste ses över och de olika projektinsatserna måste koordineras bättre för att ge effekt. Det mest korrekta är givetvis att utan transfereringar lätta företagens skattebörda direkt.

Vi är skyldiga att ge de tjänsteföretag som är våra medlemmar en ärlig chans att arbeta på sunda affärsmässiga villkor. Vår tillväxt och konkurrenskraft kommer att gynnas av att vi tar tillvara på den expertis dessa människor har byggt upp genom mångårig erfarenhet inom sina områden oavsett om vi pratar om affärsledning eller internationella affärer.

Friska Vinterhälsningar!

Per-Olof Hansérs, VD för Mellansvenska Handelskammaren



MORGONDAGENS LÖSNINGAR SKAPAS HÄR OCH NU

På Saab finns en stark framtidstro. Här pågår en intensiv utveckling av morgondagens flygande farkoster. Det handlar bland annat om en vidareutveckling av Gripen-systemet, om obemannade flygande farkoster för både civila och militära applikationer, och om avancerade flygburna övervakningssystem.

Saab är ett av endast några få företag i världen med kunskap och förmåga att bygga och utveckla den här typen av komplexa och krävande system.

Det innebär att vi ständigt möter utmaningar i teknikens absoluta framkant. Utmaningar som bidragit till att vi idag har ett unikt kunnande inom flygteknik och en ovanligt lång erfarenhet av att få idéer att lyfta.

Så skapar vi morgondagens lösningar – här och nu.

www.saabgroup.com



SAAB

BEHÖVER DU SEMESTER ?

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

- ✓ SMART
- ✓ BILLIGT
- ✓ NÄRA

vst.nu
021 - 80 56 00



Exportkrediter

ökar säkerheten för svenska företag

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: LARS CLASON

Att exportera till avlägsna tillväxtmarknader kan innebära en finansiell risk. Genom exportkreditgarantier ökar Exportkreditnämnden (EKN) säkerheten och gör det möjligt för svenska företag att erbjuda sina kunder kredit. I år satsas det extra på de små och medelstora företagen.

Kreditförsäkringar gör att exporterande företag kan vara säkra på att få betalt, även om kunden går i konkurs eller om exportmarknaden drabbas av problem. Många svenska storföretag har använt sig av denna möjlighet under lång tid. Nu börjar även de små och medelstora företagen använda sig av exportkrediter och kan därmed exportera till marknader som har stor potential, men som ses som osäkra och riskfyllda.

– Med hjälp av våra garantier kan företagen göra fler affärer och det blir enklare för dem att få finansiering, eftersom garantin kan användas som en säkerhet hos banken. Det skapar konkurrenskraft och förutsättningar för fortsatta framgångar på nya marknader för svenska små och medelstora exportföretag, säger Carl-Johan Karlsson, chef för EKN:s af-

färsområde Små och medelstora företag.

Under 2014 storsatsar EKN på att öka exporten för de små och medelstora företagen. Till dessa räknas företag som har högst 250 anställda och som omsätter max 500 miljoner kronor. En del i satsningen är att erbjuda underleverantörer till svenska exportföretag möjligheter att få finansiering. Satsningen innebär också att EKN stärker sin regionala närvaro med nya, bemannade kontor i Malmö och Umeå samt förstärker kontoret i Göteborg. – Svensk export behöver starka underleverantörer och nu kan även de öka sin riskkapacitet med hjälp av vår rörelsekreditgaranti. Vi vill samtidigt komma närmare kunderna och få fler att upptäcka nyttan med EKN. Målet är att inom två år fördubbla antalet små och medelstora företag som använder våra garantier, fortsätter Carl-Johan.

Den svenska varuexporten har minskat de senaste åren, samtidigt som tillväxten varit stark utanför de traditionella svenska exportmarknaderna i Europa och OECD. Samtidigt ökar antalet småföretag som exporterar till tillväxtmarknaderna. Förra årets ökning på nio procent var rejäl, särskilt som siffrorna legat stilla i många år. I takt med detta ökar också EKN:s garantigivning till små och medelstora företag. Under de tre första kvartalen i år fick dessa företag garantier för 2,2 miljarder kronor. Carl-Johan berättar att det är en ökning med femtio procent och den högsta nivån sedan

2007, då EKN startade affärsområdet Små och medelstora företag.

– Det är glädjande att allt fler småföretag tar tillvara på potentialen på tillväxtmarknader. Vår garantigivning för de små och medelstora företagen fortsätter att öka. Vi kan göra ännu fler affärer tillsammans med dessa företag.

EKN:s totala garantigivning under årets första tre kvartal uppgick till 21,7 miljarder kronor, vilket är en minskning från 32,4 miljarder samma period förra året. Det är företag inom telekombranschen som står för flest garantier, med fyrtio procent av garantivolymer. Sett till marknader så ökar garantigivningen mest för affärer i Afrika, men även Latinamerika och länderna i forna Sovjetunionen (OSS) går uppåt. Däremot minskar garantigivningen för affärer med länder inom OECD. Totalt garanterade EKN 1 048 affärer i 86 länder under årets nio första månader.

– Tidigare valde många svenska företag att inleda sin exportsatsning i Europa. Men de senaste årens ekonomiska recession har slagit hårt mot flera europeiska länder, vilket medfört att fler företag satsar på att exportera till andra världsdelar med en betydligt högre tillväxttakt, exempelvis Afrika, Asien och Latinamerika. Det ökar efterfrågan på våra kreditförsäkringar, menar Carl-Johan.

Men det är inte bara kreditgarantier som hjälper svenska företag att etablera sig på

tillväxtmarknader. I EKN:s årliga undersökning av småföretagens syn på export, uppger en majoritet att det är en konkurrensfördel att vara just ett svenskt företag när det kommer till att göra affärer på tillväxtmarknader. Undersökningen visar också att vart femte litet och medelstort exportföretag vill öka sina satsningar på export de kommande åren. Detta är något som EKN och Carl-Johan välkomnar. – Det är glädjande att bilden av Sverige upplevs som en tillgång. Det betyder mycket när det nu blir fler småföretag som exporterar till tillväxtmarknader. Den nya generationen småföretag har helt klart ett globalt tänk. Vi ser också att småföretagen i ökad utsträckning tar efter de stora företagens framgångsrika strategi att inkludera finansiering som en del av sitt erbjudande. □

EXPORTKREDITNÄMNDEN (EKN)

EKN har regeringens uppdrag att främja svensk export och svenska företags internationalisering. Det gör man genom att försäkra exportföretag och banker mot risken för att inte få betalt i exportaffärer. För närvarande försäkrar EKN svenska företags exportaffärer i 115 länder och erbjuder även rådgivning om affärsstruktur och riskhantering. Verksamheten är självfinansierad och betalas genom garantiernas premieintäkter. EKN:s målgrupp är såväl stora som små och medelstora företag i alla branscher.

SÅ HÄR GÅR DET TILL:

- **Företaget** ansöker om garanti och beskriver exportaffären, antingen via EKN online eller på en blankett.
- **Banken** bifogar en exportörsbilaga där det exporterande företaget beskriver transaktionen. (När EKN täcker en långivande banks risk för utebliven betalning är det banken som skickar in ansökan.)
- **EKN** tar emot ansökan och bedömer risken i affären. Premien baseras på hur stor risken är.
- **Om företaget inte får betalt** börjar EKN med att tillsammans med kunden försöka lösa problemet utan att undergräva möjligheten till fler affärer i framtiden. Om slutkunden fortfarande inte kan göra rätt för sig, betalar EKN ut ersättning till företaget och tar över fordran. I de fall EKN i efterhand får tillbaka pengarna från kunden får företaget igen sin självrisk.

Med riskkapital växer bolag snabbare

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: SEB

Riskkapital är ett samlingsnamn för kapital som riskeras vid investeringar och omfattar alla tillskott av kapital i ett företag som inte är lån. Riskkapitalister är starka och aktiva ägare och kan vara såväl privata som offentliga aktörer.

Riskkapitalinvesteringar kan delas in i tre typer: affärsänglar, buy out och venturekapital. Det första är i regel en förmögen privatperson som investerar sina egna pengar i ett tidigt skede i ett nytt företags utveckling. Affärsänglar bidrar med personliga erfarenheter av att driva företag och ger entreprenören råd och hjälp. Buy out (utköp) omfattar å sin sida generellt investeringar med ett starkt inslag av lånefinansiering i större och mognare företag med stabila kassaflöden och goda utvecklingsmöjligheter. Värde skapas främst genom effektivisering och omstrukturering av verksamheten. För att finansiera utköpen använder riskkapitalbolagen en kombination av eget kapital och lån. Den mediala och politiska debatten om riskkapital gäller främst buy out, vilket ibland uppfattas som kontroversiellt, särskilt när det förekommer inom vård, skola och omsorg.

Venturekapital i förvärvsintensiva branscher

För små och medelstora företag är det dock främst venturekapital som är aktuellt. Det kallas ibland även för tillväxtkapital och investeras ofta i ett tidigt skede i nystartade



David Sonnek

bolag med hög risk, stor potential och ett behov av kapital för att kunna ta nästa steg i utvecklingen.

– Venturekapital används av små och medelstora företag med ambition att växa snabbt, men som inte orkar göra det organiskt, det vill säga inte kan växa enbart genom kundfinansiering. Det kan till exempel handla om att man snabbt vill nå ut med ny teknologi i branscher där det är hög konkurrens och där det sker en snabb teknisk förändring. Venturekapital används mest inom förvärvsintensiva branscher, som IT, telekom och medicin, säger David Sonnek, chef för SEB Venture Capital.

Följ uppgjorda planer

Den största fördelen med att ta in riskkapital är att företaget får en chans att växa och ta ett språng snabbare. Det innebär också att man får in en professionell styrelse och ägare,

vilket ökar trovärdigheten gentemot kunderna och gör det lättare att värva bra ledare. Enligt David är nackdelen att man som entreprenör måste dela makten och inte har kvar hela kontrollen över företaget.

– Aktiva ägare kräver mer makt, men det är många entreprenörer som inte förstår nyttan med att dela med sig av makten. Har man ett kontrollbehov och inte kan kompromissa så kommer det inte att fungera så bra. Samtidigt ska man vara medveten om att riskkapital inte är någon finansiell kudde. Snabbare tillväxt och högre tempo ökar riskerna. Därför är det viktigt att göra upp en plan och att hålla sig till den. Om man är överoptimistisk och det behövs mer pengar än ursprungsplanen visar, kan det leda till konflikter med riskkapitalbolaget. Riskkapitalister är måna om sitt rykte, så om företaget inte följer planen ökar risken att riskkapitalbolaget tar över. □

Svensk Exportkredit kompletterar banken vid exportaffärer

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: JANNE DANIELSSON

Svensk Exportkredit erbjuder svenska exportföretag långsiktiga finansiella lösningar. Det gör man genom att låna ut pengar till exportföretagen eller deras internationella kunder. Det skapar en trygghet och gör att svenska företag kan fortsätta exportera, i såväl goda som dåliga tider.



Jane Lundgren Ericsson

Svensk Exportkredit (SEK) är ett aktiebolag som grundades 1962 och som ägs helt av svenska staten. Uppdraget är att som oberoende aktör se till att svenska exportföretag har tillgång till finansiella lösningar och på så sätt bidra till att de känner trygghet och lyckas med sin export. Detta gör man huvudsakligen på två sätt: genom att låna ut pengar direkt till svenska exportföretag eller genom att låna ut till köpare av svenska varor och tjänster runt om i världen.

– Vi är specialiserade på finansiering av svensk export, vi gör inget annat. Banker finansierar också export, men har även massor av andra produkter. Vi kompletterar bankerna genom att bland annat vara mer långsiktiga och låna ut i lokala valutor, som annars är svåra att låna i. SEK hanterar också det statsstödda exportkreditsystemet. Genom vår ägare staten har vi ett uppdrag att finnas tillhands i såväl goda som dåliga tider, säger Jane Lundgren Ericsson, kundchef på SEK.

Vill bredda kundbasen

I snitt går hälften av de pengar som SEK lånar ut till de svenska exportföretagen och hälften till deras utländska köpare. SEK:s utlåningsaffärer görs ofta i samarbete med Exportkreditnämnden (EKN) och kommersiella banker. Under 2013 lånade SEK ut 55,7

miljarder kronor. Några grundkrav för att få finansiering är att det finns en koppling till export, att det finns ett svenskt intresse och att affären är långsiktigt hållbar. Jane berättar att många av de allra största svenska exportörerna finns bland SEK:s kunder.

– I dag har vi cirka hundra av de största exportörerna. De flesta har själva kommit till oss, men nu arbetar vi även mer aktivt med att bredda kundbasen för att kunna hjälpa fler. Vi kan dock inte täcka hela Sverige, så för de minsta företagen samarbetar vi med deras "husbank" samt Almi och EKN. Eftersom vi är en neutral part kan vi enkelt samarbeta med bankerna, som inte ser oss som en konkurrent. Hos de minsta företagen är vi dock fortfarande ganska okända, så vi försöker nå ut med information via bland annat handelskamrarna.

Fyller viktig funktion

Finanskrisen blev ett test i skarpt läge för det svenska exportkreditsystemet. Systemet visade då att det fungerar väl och var en bidragande orsak till att Sverige klarade sig helskinnat genom krisen. Under krisen fick många svenska företag lån av SEK och lyckades trots den att fortsätta exportera.

– Under finanskrisen fick många banker problem med att finansiera sina kunder. Det

Finansiering av utrustning för cancervård i Brasilien

Elekta AB är ett svenskt företag som främst producerar maskiner och mjukvara för strålbehandling av cancer. Under 2012 finansierade SEK Elektas försäljning av en gammakniv och två linjäracceleratorer till sjukhuset Hospital do Coração i São Paulo, Brasilien. Affären genomfördes genom kundfinansiering, det vill säga att SEK lånade ut pengar till köparen, i det här fallet sjukhuset. SEK har dock säkerhet i utrustningen, vilket innebär att Elekta tar tillbaka den och säljer den vidare om något händer. I det här fallet är ingen bank inblandad, vilket i sin tur ökar kraven på det exporterande företaget. Ett upplägg som enligt SEK:s kundchef Jane Lundgren Ericsson inte passar alla.

– Man måste ta fram mycket kunskap om kunden och det passar kanske bäst för större exportörer. Vid den här typen av affärer måste det säljande företaget kunna garantera att de kan ta tillbaka produkten och att de delar riskerna med oss, så att vi sitter i samma båt om något händer. För Elekta och deras expansion i Latinamerika har affären dock varit mycket lyckad.

innebar att allt fler företag sökte sig till oss för att få hjälp. Företagen värdesätter vårt uppdrag att finnas där i såväl goda som dåliga tider och ser oss som ett bra komplement till banker och kapitalmarknad. Därför har många också valt att fortsätta sin relation med oss. Att vi kan erbjuda finansiering i alla lägen visar att vi fyller en viktig funktion för svensk exportnäring, avslutar Jane. □

SWEDFUNDS

ETableringsstöd hjälper företag ut på tillväxtmarknader

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: OLOF HOLDAR



Staffan Ahl

Genom finansieringserbjudandet Swedpartnership hjälper Swedfund små och medelstora svenska företag att etablera samarbeten med bolag i tillväxtländer. Stödet ger företagen möjlighet att bygga stabila, långsiktiga och fruktbara relationer.

Swedfund är ett statligt aktiebolag som i 35 år har investerat på tillväxtmarknader, bland annat för att hjälpa svenska företag till bärkraftiga, långsiktiga och hållbara investeringar. Målet är att på så sätt bidra till fattigdomsbekämpning och för att skapa jobb med bra villkor. Huvudverksamheten består av kommersiell finansiering i form av riskkapital till främst större svenska företag och andra internationella partners. För små och medelstora företag finns etableringsstödet Swedpartnership, som Swedfund ansvarar för.

– Swedpartnership har funnits sedan 2009 och stöd har godkänts till över 150 svenska små och medelstora företag, som etablerat verksamhet på marknader i Afrika, Asien, Östeuropa och Latinamerika. Stödet ger företagen möjlighet att snabbare komma igång med sin etablering, det sänker risken och bidrar normalt till en högre kvalitet på verksamheten, säger Staffan Ahl, chef för Swedpartnership.

Ett unikt erbjudande

Etableringsstödet betalas ut i form av ett lån, som sedan konverteras till stöd när projektet är avslutat och godkänt av Swedfund. Företagen behöver alltså inte betala tillbaka några pengar. Ett projekt pågår normalt i upp till arton månader och kan avse etablering av ett dotterbolag, ett joint venture eller uppstart av en lokal leverantör eller distributör. Stöd delas ut till två aktiviteter: kompetensöverföring och investeringar i maskiner och utrustning. Stödet kan täcka högst fyrtio procent av den totala projektkostnaden och är enligt gällande EU-regler begränsat till max 200 000 euro. Minst en tredjedel av



Vem kan söka?

- Svenska aktiebolag
- Minst 5 och högst 249 anställda
- Minst fem miljoner i omsättning
- Sund finansiell ställning
- Samarbetspartner i form av eget dotterbolag, samägt bolag, leverantör eller distributör
- Företaget ska ha en plan som visar på bärkraft, hållbarhet och samhällsutveckling

stödet måste gå till kompetensöverföring, som handlar om att utbilda samarbetsbolagets personal inom exempelvis kvalitet, produktion, marknad, miljö och socialt ansvarstagande.

– Etableringsstödet är ett unikt erbjudande och motiveras av den höga risken och de svenska företagens bidrag till sina lokala partners. Det handlar alltså inte om exportfinansiering. Vi stödjer etableringar, det vill säga när man startar upp ett affärssamarbete, fortsätter Staffan.

Ta kontakt innan ansökan

Ett sökande företag ska ha en etablerad verksamhet, erfarenhet från projektlandet samt ha den personal och de ekonomiska resurser som krävs för en lyckad satsning. Swedfunds roll är att dela med sig av sina erfarenheter och på så sätt bidra till syftet med stödet, det vill säga att skapa bärkraftiga och hållbara företag i de länder där projekt genomförs. Staffan berättar att Swedpartnership är noga med att gå igenom förutsättningarna för ett projekt.

– Vi går alltid igenom företagets affärsplan och deras utvecklingsmöjligheter, så att vi känner oss trygga med deras mål och strategi. Vi vet av erfarenhet att en etablering på en tillväxtmarknad ofta tar mycket mer tid än företagen tänkt sig och omfattar både positiva och negativa överraskningar. Vi rekommenderar därför alla företag att kontakta oss innan man ansöker om stöd. □

EXEMPEL PÅ PROJEKT DÄR SWEDPARTNERSHIPS ETABLERINGSSTÖD ANVÄNTS

Tillverkning av skidhandskar i Etiopien

Karlstadsföretaget **Granqvists Sportartiklar AB** tillverkar skinnhandskar för bland annat skidåkning. Swedpartnerships etableringsstöd hjälpte dem med kompetensöverföring och utrustning när de startade upp tillverkning i samarbete med Davimpex Enterprise i Addis Abeba, Etiopien.

Färgråvara till Gambia

Liwa Färg AB i Malmö tillverkar och säljer färg och målerirelaterade tillbehör. Med hjälp av Swedpartnerships etableringsstöd har man inlett ett samarbete med Alfha Trading Enterprise i Serrekunda, som importerar råvara från Liwa för att tillverka, marknadsföra och sälja färg i Gambia.



Distribution av analysinstrument i Bangladesh

Uppsälaborerade Miris AB utvecklar, tillverkar och säljer mätinstrument för bland annat analys av ko- och buffelmjölk. Swedpartnership har finansierat kompetensöverföring och utrustning och har tillsammans med Miris tagit fram en uppförandekod som implementerats i samarbetsföretaget Viola Vitalas, som är Miris distributör i Bangladesh.

Flera finansieringsalternativ för nya och växande företag

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: SHUTTERSTOCK

För många företag är möjligheterna att växa beroende av kapital. Det gäller inte minst de som sysslar med export. Inte sällan handlar en expansion om företagets möjligheter att överleva. Då är det bra att veta att det finns finansiering att få från flera aktörer.

Att starta eller utvidga en verksamhet och att satsa på utlandet är ofta förknippat med finansiella risker. Det gäller särskilt om satsningen görs utanför de etablerade marknaderna i Europa eller andra delar av västvärlden. För att underlätta för framför allt små och medelstora företag att bli lönsamma och växa, finns det en rad aktörer som kan bidra med finansiering. Det handlar om offentliga myndigheter, privata bolag eller stiftelser. Svensk exportkredit (SEK), Exportkreditnämnden (EKN) och Swedfund kan ni läsa mer om i separata artiklar i denna tidning. Här följer en sammanställning över ett antal andra offentliga och privata aktörer som erbjuder finansiering och stöd till företag och entreprenörer.

Almi

Almi erbjuder rådgivning, lån och riskkapital i företagandets alla faser. Lånen vänder sig till företag i Sverige med upp till 250 anställda i alla branscher. Utgångspunkten är att företagen inte kan finansiera allt man behöver på annat håll, utan behöver ytterligare en finansiär. Via Almi Invest erbjuder man också riskkapital till bolag med möjlighet till långsiktig värdetillväxt och som har förmågan att konkurrera såväl nationellt som internationellt. Almis Business Incubation for Growth, BIG Sweden, erbjuder även finansiering till Sveriges ledande inkubatorer och inkubation till framtida tillväxtbolag.

Länsstyrelsen

Sveriges 21 länsstyrelser har i regel regionala projektmedel att söka. Stöd ges till verksamheter som kan ge effekter på tillväxten på kortare och längre sikt.

Stöden omfattar bland annat:

- Finansiering av nya idéer
- Stöd till investeringar
- Uppstartsstöd till unga företagare
- Stöd till kommersiell service

Vinnova

Sveriges innovationsmyndighet Vinnova

finansierar forsknings- och innovationsprojekt genom olika program. Programmen spänner över flera samhällsområden och näringsgrenar och har tre huvudinriktningar: strategiskt viktiga områden, innovationsförmåga hos specifika målgrupper samt gränsöverskridande samverkan. Vissa av programmen vänder sig direkt till små och medelstora företag.

Tillväxtverket

Tillväxtverket arbetar för att stärka företagens konkurrenskraft. Vissa insatser är riktade till företag eller blivande företagare, andra syftar till att påverka och utveckla samhällsstrukturer som är av stor vikt för företag och företagande. Tillväxtverket erbjuder bland annat affärsutvecklingscheckar, transportbidrag och regionala investeringsstöd.

Jordbruksverket

Jordbruksverket erbjuder stöd som lantbrukare och andra som verkar på landsbygden kan söka. Stöd kan även ges till fiskare eller vattenbrukare.

Myndigheten erbjuder:

- Jordbrukarstöd
- Företagsstöd
- Fiskeristöd
- Marknadsstöd





Energimyndigheten

Energimyndigheten stöttar nya företag inom energi- och miljöteknik. Myndigheten hjälper entreprenörer genom framför allt olika typer av lån. Man bidrar även med teknisk kompetens, marknadskännedom och aktiv affärsutveckling till svenska företag inom energiområdet.

EU-stöd och program

EU är med och finansierar en rad olika projekt och program inom flera områden. Över 76 procent av EU:s budget förvaltas i partnerskap med nationella och regionala myndigheter genom så kallad delad förvaltning, mest via struktur- och investeringsfonderna. **Dessa är:**

- Europeiska regionala utvecklingsfonden (Eruf): Regional utveckling och stadsutveckling.
- Europeiska socialfonden (ESF): Social integration och god förvaltning.
- Sammanhållningsfonden: Hjälp till mindre utvecklade regioner inom främst energi, miljö och infrastruktur.
- Europeiska jordbruksfonden för landsbygdsutveckling (Ejflu)
- Europeiska havs- och fiskerifonden (EHFF)

Annan finansiering sköts direkt av EU.

Finansieringen sker i form av:

- Bidrag till specifika projekt med anknytning till EU:s politikområden. En del av pengarna kommer från EU och en del från andra källor.
- Kontrakt med EU:s institutioner för att köpa de tjänster, varor eller bygg- och anläggningsarbeten som institutionerna behöver för att fungera, till exempel utbildning, konferenser och IT-utrustning.

Stiftelser

Här är några exempel på stiftelser som finansierar företag och entreprenörer.

- Industrifonden: Ett statligt riskkapitalbolag som drivs som en stiftelse. Fonden investerar i små och medelstora svenska tillväxtföretag. Det görs i såväl unga forsknings- och utvecklingsbolag som behöver kapital för att utvecklas och bli lönsamma, som i etablerade företag som behöver finansiering för att växa vidare.
- Stiftelsen för miljöstrategisk forskning, Mistra: Investerar i forskning som är av strategisk betydelse för en god livsmiljö och en hållbar utveckling. Mistras program ger små och medelstora företag möjlighet att utveckla innovativa idéer till kommersialiseringsbara och miljöanpassade produkter och processer.
- KK-stiftelsen: Universitetens och högskolornas forskningsfinansiering med uppdrag att stärka Sveriges konkurrenskraft. De finansierar forskning och kompetensutveckling vid Sveriges universitet och högskolor när den sker i samverkan med näringslivet.
- Internetfonden: Hos Internetfonden kan man ansöka om finansiering för fristående projekt som främjar internetutvecklingen i Sverige.
- Ahlgrens donationsfond: Donationsfonden ska främja insatser som stödjer internationell handel eller utvecklingen av den internationella handeln. Medel kan sökas av företag, organisationer eller privatpersoner i Gävleborgs län.

Rådgivning kan leda till intäkter

Det finns även ett antal aktörer som inte själva erbjuder finansiering, men som ger företag råd och tips om hur de skapar kontakter och ökar sina intäkter. Exempel på sådana är:

- Business Sweden: Ägs gemensamt av staten och näringslivet. Business Sweden underlättar för svenska företag att växa internationellt och för utländska aktörer att investera i Sverige. Det gör man genom strategisk rådgivning och praktisk stöd i Sverige och på cirka sextio intressanta marknader i världen.
- Enterprise Europe Network: Ett europeiskt nätverk av organisationer som kostnadsfritt erbjuder stöd och service till små och medelstora företag. Nätverket hjälper till med information och rådgivning om EU-regler, internationalisering och EU-finansiering. Man kan även hjälpa företag att hitta internationella affärskontakter och samarbetspartners i Europa.
- Sveriges handelskamrar: 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 kärnverksamheten. I Sverige finns det elva regionala handelskamrar. Medlemmarna får tillgång till ett affärsnätverk med 12 000 handelskamrar i världen med cirka 50 000 000 medlemsföretag. □

UTLANDSAFFÄRER

innebär ofta stora risker

TEXT: STIGBJÖRN BERGENSTEN • FOTO: PETER HELLMAN



Peter Hellman utbildar VD:ar, ekonomichefer, marknadschefer och andra som har till uppgift att hantera internationella affärer.

Incoterms®, International Commercial Terms, är av den Internationella handelskammarens, standardiserade avtalsbegrepp, om hur transportkostnader samt risker fördelas mellan köpare och säljare. De reglerar vem som betalar för vad, transport, samt övriga avgifter, samt vem som bär risken för transporten.

NSAB 2000 är Nordisk speditörsförbunds allmänna bestämmelser, vilka reglerar speditören och uppdragsgivarens rättigheter och skyldigheter.

Generellt sett har många svenska företag dålig koll på villkoren för affärer med utlandet. Det gäller såväl exportörer som importörer. Risken att råka ut för smärtsamma överraskningar är stor. I värsta fall leder det till att företaget går i konkurs.

Det menar Peter Hellman, som sedan drygt tio år tillbaka utbildat chefer och anställda i konsten att hantera internationella affärer.

– Många företag lever i förvisningen att "det händer aldrig något". Men det gör det visst. Har man inte klart för sig vilka betalnings- och leveransvillkor som gäller kan man råka illa ut, säger han.

Det första man bör göra är att klargöra hur betalningen ska ske. Det kan ses som en självklarhet, men är det inte alla gånger. När betalning av varan är överenskommen så ska den också levereras och här inställer sig genast frågan vem som ansvarar för vad som sker under resans gång.

– Man bör säkra formen för betalningen i för tid. Det bör sedan vara den som står för den ekonomiska risken som ska stå för transporten samt ta risken. Se också till att ett avtal har slutits med transportören och håll denne ansvarig om något missöde inträffar men glöm inte att själv försäkra godset i det fall du själv står risken, säger Peter Hellman.

Det finns ett internationellt regelverk att följa, Incoterms, som reglerar vem som står för kostnader samt risker gällande transporten.

Men måste man verkligen försäkra en vara? De allra flesta transporter sker ju utan missö-

den och när kunden utan att några extra kostnader har uppstått.

– Så kan man förstås se det. Och en del företag resonerar som att skulle något inträffa så överlever vi ändå. Men det finns skrämmande exempel på att det faktiskt kan inträffa saker som kan få även stabila företag på fall, säger Peter Hellman.

Som exempel tar han det fullastade containerfartyget MOL Comfort som bröts itu utanför Jemens kust förra året och som bildligt talat tog med sig flera företag i djupet.

– Ett fartyg som råkar i sjönöd kan behöva anlita en bärgare. En sådan har rätt till en bärgarlön som i regel omfattar 10 procent av värdet av såväl last som själva fartyget. Låt oss säga att du har ett fartyg som tillsammans med sin last värderas till tre miljarder kronor. Ingen ovanlig summa. Då ska bärgaren ha 300 miljoner, som rederiet samt lastkunderna gemensamt får stå för även om lasten skulle komma fram i oskadat skick, säger Peter Hellman.

En import/exportaffär ska enligt honom stå på tre ben, ungefär som en mjölkpall som klarar olika underlag utan att välta:

- 1. Betalning.** När får jag betalt, alternativt när ska jag betala?
- 2. Leveransvillkor.** Vem tar det ekonomiska ansvaret, samt risken för transporten?
- 3. Försäkring.** Hur är varan försäkrad och vem står för kostnaden?

Dokumenthanteringen vid export/import kan upplevas som krånglig och omfattande. En del dokument är obligatoriska, andra är frivilliga. Det finns också en vokabulär och förkortningar som används och som för en utomstående är svårbegripliga.

Peter Hellman, med bas i Göteborg och Västsvenska Handelskammaren, anlitas av handelskamrar runtom i landet för allmänna utbildningar. Han skraddarsyr också utbildningar för olika företag. □

CROWDFUNDING

– från idé till genomförande

TEXT: PA LENHOV · FOTO: [HTTP://THEMOONHOUSE.COM/SV/PRESSBILDER](http://themoonhouse.com/sv/pressbilder)

Att ha en idé än en sak, att realisera densamma en helt annan. Det vet konstnären, kreatören och entreprenören Mikael Genberg från Västerås. Sedan 2003 driver han sitt projekt att placera ett rött hus med vita knutar på månen.

Genom ett samarbete med Falu Rödfärg och genom att delvis använda sig av crowdfunding, hoppas han att både målet och månen snart ska vara inom räckhåll.



Han har byggt hotell i och under vatten, i trädkronor och ett kafé fem meter upp i luften. Så sent som i år invigdes ännu ett undervattenshotell designat herr Genberg på Pemba Island i Zanzibar – The Manta Underwater Room.

– Projektet i Zanzibar blev vad man kallar en viral succé. Det kom media från alla möjliga länder och över en natt var vi överallt, det var helt galet. Vi kom med på CNN och fick snabbt över 100 000 klick på deras hemsida. På bara några timmar hade vi nått ut till miljontals miljoner människor, berättar Mikael Genberg.

Och så förstås det hittills största projektet –

att placera en röd liten stuga med vita knutar på månen.

Projektet har rönt stor uppmärksamhet både i och utanför Sverige, och Mikael Genberg har med månprojektet involverat såväl landshövdingar som företagsledare, politiker och rymdexperter.

I samband med att Falu Rödfärg i år firade 250-års i år, inleddes ett samarbete med Mikael Genberg.

– Jag blev uppringd av en PR-byrå som hade fått i uppdrag att sköta jubileet. De ville att vi tillsammans med Falu Rödfärg skulle inleda ett samarbete för att få upp huset till månen.

Parterna kom överens, satte en budget på hisnande 100 miljoner kronor varav 30 procent skulle avsättas för utveckling medan resterade 70 procent var priset för enkelbiljetten till månen. Pengarna skulle samlas in genom crowdfunding före 2014 års utgång.

Crowdfunding kallas även för gräsrotsfinansiering och är en relativt färsk företeelse, åtminstone i Sverige. Det kan liknas vid en plattform på nätet för finansiering och realisering av kreativa idéer och visioner såsom film, konst, design, böcker och spel.

Du tar din idé, sätter upp en plan och gör en budget. Efter godkännande marknadsförs den via någon aktör inom crowdfunding

”Månhuset är ett demokratiskt konstprojekt, där alla är välkomna att vara med och skapa en unik symbol för vad vi människor tillsammans kan göra möjligt.” Mikael Genberg

såsom amerikanska Kickstarter eller svenska Crowdcubes. Syftet är att få så stor spridning på nätet som möjligt och därigenom fånga upp intresserade människor som tror på idén och som är villiga att med ett ringa belopp och på olika sätt delfinansiera idén. När man inte budget går pengarna tillbaka. Det finns inget vinstintresse inom crowdfunding.

– Internet öppnar upp fantastiska möjligheter. Det handlar inte enbart om finansiering utan om möjligheten att kunna genomföra saker genom en global gruppering av människor som delar ens intresse, personer som man egentligen inte känner men som tror på din idé, förklarar Mikael och fortsätter:

– Det är en marknad, en bank och en community utanför den etablerade marknaden, vilket kanske inte alltid ses med blida ögon från storbankerna.

I slutet av april kallades det till presskonferens, samarbetsprojektet fick snabbt stor spridning.

– Dessvärre var det krångligare än vi förväntat oss att administrera och få projektet godkänt av Kickstarter. Gör man en satsning med crowdfunding måste marknadsföringen hållas samman och lanseras samtidigt, förklarar Mikael.

Likaså var beloppet ett av de största någonsin, kanske det största hittills.

– Även om vi inte skulle nå ända fram den här gången, är ändå mycket vunnet genom att projektet fått stor uppmärksamhet och att vi har lärt oss mycket. Nästa gång bör vi skala ned det i delmål och hitta en del nya vägar. Men det är ändå fantastiskt vilka möjligheter det ger. Hur udda eller extrem idén än är kan den ändå förverkligas och det gör att kreativiteten breddas.

När tror du att huset kommer att stå på månen?

– Inom två år skulle vi kunna klara det tek-

niska och kanske även det ekonomiska, och om vi kan få det här med crowdfunding att fylla en del av det. Så 2016 eller 2017 är väl rimligt, säger visionären Mikael Genberg.

Tips för att lyckas med crowdfunding

- Skriv ner din idé, sätt upp en plan och gör en budget
- Håll samman marknadsföringen
- Lansera produkt och crowdfunding-projekt samtidigt
- Är det ett stort projekt, skala ner i delmål

Läs mer om månhuset och crowdfunding:
www.themoonhouse.com
www.kickstarter.com

Vi tar risken – du får möjligheten

EKN försäkrar små och stora affärer i de flesta länder. Våra garantier underlättar din finansiering och ger dig möjlighet att ta steget in på nya marknader.

Välkommen att kontakta oss via www.ekn.se eller ring någon av våra kundansvariga på telefon 08-7880125.

EKN är en myndighet med uppgift att främja svensk export och svenska företags internationalisering. Det gör vi genom att erbjuda garantier för betalning och finansiering, tillsammans med rådgivning om affärsstruktur och riskhantering. Våra tjänster ger dig en större säkerhet, ökad konkurrenskraft och fler möjligheter till lyckade exportaffärer.

DIN SÄKERHET I EXPORTAFFÄRER **ekn**

KRÖNIKA AV STEFAN FÖLSTER DAGS ATT TA RISK

TEXT: STEFAN FÖLSTER, CHEF FÖR REFORMINSTITUTET · FOTO: REFORMINSTITUTET

Jag har ibland förlorat pengar på dåliga investeringar. Några gånger under mitt liv har jag dock lyckats riktigt bra. I samtliga fall skedde det i en situation där de flesta enbart såg mörka moln, osäkerhet och risker. Jag vill hävda att det nu återigen finns goda möjligheter att investera för den som törs skaka av sig världens samlade dysterhet.

Det kan verka som ett märkligt budskap när Mellanöstern är i brand, det kalla kriget har återvänt till Europa, och många länders ekonomier är fjättrade av finanskrisens efterdyningar eller svajig ekonomisk politik. Eländet bör dock beskådas med viss distans. Dels uppvägs kriser på vissa håll av styrka på andra håll. EU-länderna har faktiskt en högre sysselsättningsgrad idag än år 2000 trots finanskris. Skälet är att länder som har reformerat sin ekonomi, som Tyskland och Sverige, nu har en större andel i arbete än på mycket länge. Dels bäddar lågkonjunkturer ofta för högkonjunkturer längre fram. Svenska ekonomer var för det mesta mycket dystra såväl i mitten på 1980-talet som mitten på 1990-talet. I båda lägen blev de rätt överraskade av hur snabbt misären förvandlades till en bubblande högkonjunktur.

Åtskilliga experiment visar hur irrationellt rädda för risker människor blir när de upplevt finanskriser, lågkonjunkturer eller andra trauman. Keynes hänvisade till "animal spirits" för att förklara investerarens

känslostyrda överreaktioner. Därför finns ofta de bästa investeringsmöjligheter när stämningen är tryckt.

Idag ser jag ytterligare två skäl att våga investera. Det första är att världen ser ut att gå igenom en ny kraftig strukturmöjliggöring. En våg av digital teknik sänker kostnaden för många investeringar. Många företag klarar då mer med en lägre investeringsbudget. Därför tjänar många goda vinster och kan ändå sänka priserna på sina varor och tjänster. Av det blir det låg inflation och låga räntor. Låga räntor och prisfall på investeringsvaror gör det billigt att investera. Den teknikdrivna strukturmöjliggöring kan visserligen också höja risken att köpa aktier i gamla företag som utsätts för helt nya konkurrenter. Samtidigt finns det större möjligheter för helt nya företag som med ny teknik ägnar sig åt "kreativ förstörelse". Mitt andra skäl till att investera mer nu bygger på Marxistisk dialektik. Krafter föder motkrafter. Kriser leder till krav på tillväxtvänliga reformer. I tidigare

förstelnade länder som Japan och Indien har väljare röstat fram nya ledare som driver ekonomiska reformer. Ja, även Italienare tar staplande steg till förnyelse.

I Sverige, som inte upplever någon kris, saknas väl detta reformtryck. Men det kan ändå uppstå öppningar. Den nya näringsministern är inställd på att vrida de offentliga riskkapitalsatsningar mer mot företag som befinner sig i såddfasen eller i "dödens dal". Det kan vara välbehövligt. En fjärdedel av aktiva företagare hävdar att tillgång till finansiering är det främsta hindret för ökade investeringar. Betydligt färre än för tio år sedan lyckas finansiera sig med ett banklån. En vridning av offentligt riskkapital från mogna till tidigare skeden kan leda till ett större utbud av potentiella gaseller som kommer så långt att de söker privata investerare.

Av alla dessa skäl är det läge att investera. Det gäller såväl för privatpersoner som företag, och även stater. Det är dags att ta risk. □

”Idag ser jag ytterligare två skäl att våga investera.”



EXPORTSTATISTIK FRÅN SCB

Ökad export till USA

Den svenska varuexporten tyngs fortfarande av en svag efterfrågan från Europa och har hittills i år ökat med måttliga 2,8 procent mått i löpande priser. Med tanke på att exportpriserna stigit så är utvecklingen mått i volym förmodligen än svagare. En ljusglimt är exporten till USA som efter några svaga år vänt upp under 2014 och fram till augusti var 10 procent högre än under motsvarande period i fjol.

Även exporten till Storbritannien går bra

Att exporten till USA ökar beror sannolikt på att den amerikanska ekonomin fått upp ångan. Efter en dipp under första kvartalet ökade BNP kraftigt andra kvartalet och under tredje kvartalet fortsatte ekonomin att expandera i god takt. Av de stora länderna i Europa är det framför allt Storbritannien som gått bra under 2014 med en betydligt högre BNP-tillväxt än EU-snittet. Även detta avspeglas i Sveriges varuexport då Storbritannien är den av våra största handelspartners som uppvisar den näst största ökningen med en uppgång på 8 procent.

Amerikanerna köper mer elektronikvaror...

Sveriges export till USA består till drygt en tiondel av elektronikvaror och det är de som, med en ökning på 24 procent, är den främsta förklaringen till uppgången. Bland elektronikvarorna har särskilt kommunikationsutrustning ökat starkt. Den största varugruppen är maskiner och även de har gått bra och lämnar med en ökning på 9 procent ett betydande bidrag till uppgången. Bland de större varugrupperna står även motorfordon ut och noterar en ökning på 11 procent.

...och brittena köper mer petroleumprodukter

Den största produktgruppen i exporten till Storbritannien är raffinerade petroleumprodukter. De har hittills i år ökat med 20 procent och står därmed för nära hälften av uppgången. Bland övriga stora varugrupper så går framför allt trävarorna bra med en ökning på 18 procent. Även exporten av maskiner visar en fin uppgång på 10 procent. Värt att notera är att den något mindre gruppen järnmalm lämnar ett betydande bidrag tack vare en ökning på hela 56 procent.

Exportpriserna på uppgång

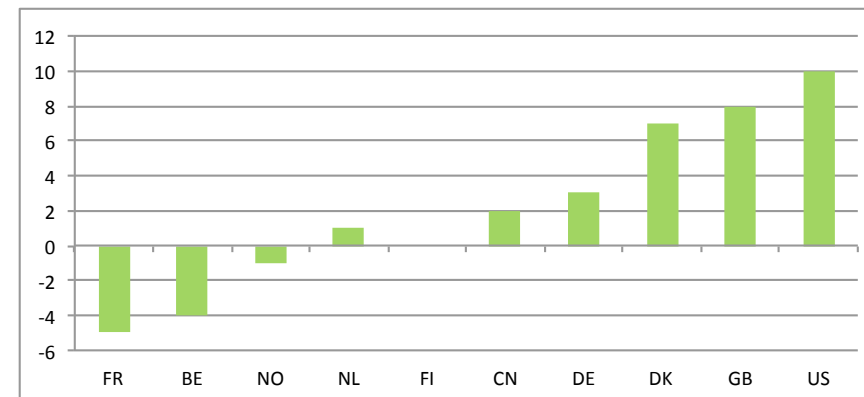
Efter en period av nedgång så har exportpriserna stigit på senare tid. I maj 2013 vände utvecklingen uppåt och exportprisindex (EXPI) har visat positiv utveckling i årstakt sedan december i fjol. Under 2014 har uppgången fortsatt och i september var EXPI 3,3 procent högre än i september i fjol. Bland de större varugrupperna står metaller och pappersvaror för det största omslaget och har gått från att förra året notera prisnedgångar på runt 10 procent i årstakt till att nu visa uppgångar på cirka 6 procent.

Kronan försvagas

En förklaring till de varierande exportpriserna är att kronan fluktuerat i värde de senaste åren. Från sommaren 2012 fram till våren 2013 skedde en kraftig kronförstärkning och i mars 2013 låg valutaindexet TCW på den lägsta nivån sedan november 1992. Därefter har kronan tappat i värde och försvagningen har tilltagit under 2014. I oktober visade TCW-index en nedgång på 6 procent jämfört med samma månad förra året. Mot den amerikanska dollarn var kronans försvagning hela 15 procent.

Blandad utveckling på våra största exportmarknader

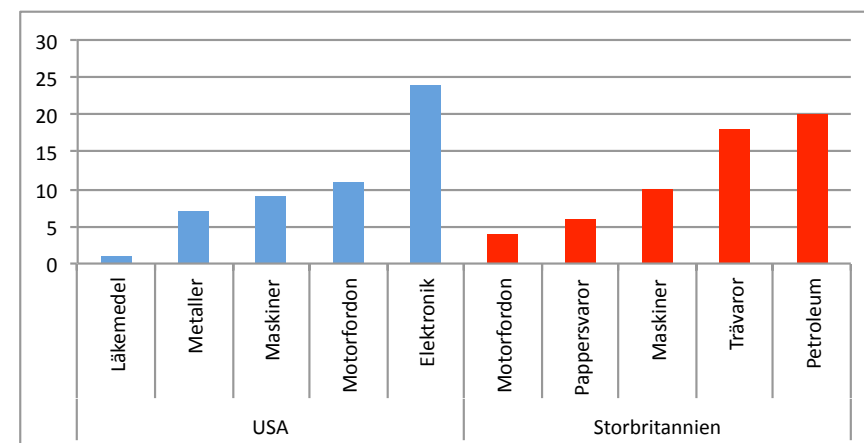
Utveckling jan-aug jmf m motsvarande period 2013, procent



Källa: SCB, Utrikeshandelsstatistiken

Exporten ökar för de största varugrupperna

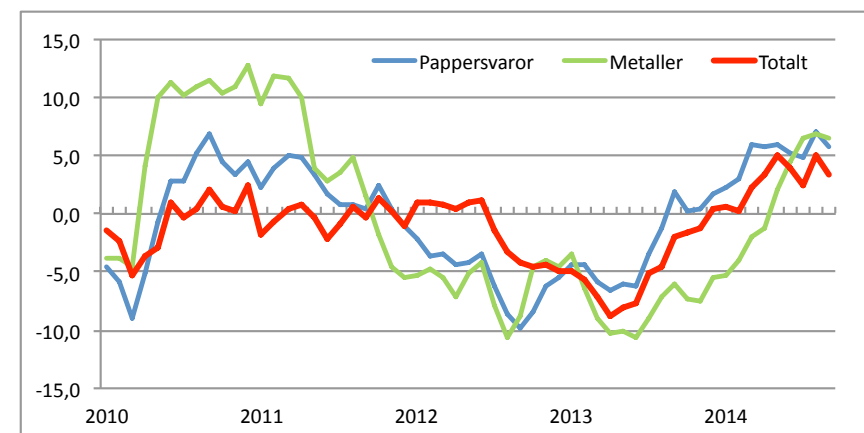
Utveckling jan-aug jmf m motsvarande period 2013, procent



Källa: SCB, Utrikeshandelsstatistiken

Stigande exportpriser

Utveckling i årstakt, procent



Källa: SCB, Exportprisindex

MARGINELL PÅVERKAN AV RYSS-SANKTIONER

TEXT: PA LENHOV • FOTO: KOMMERSKOLLEGIUM

Trots att EU:s sanktioner mot Ryssland och östra delarna av Ukraina både ökar i omfattning och successivt skärps, är konsekvenserna än så länge relativt ringa för den svenska exporthandeln.

Mest kännbart är det för företaget inom livsmedelssektorn då Ryssland vid två tillfällen under hösten infört importstopp av EU-producerade livsmedel som svar på sanktionerna.

För de stora svenska industrikoncernerna har sanktionerna än så länge bara haft en marginell påverkan.

I mars har det gått ett år sedan de första EU-sanktionerna knutna till Ukrainakrisen infördes. Krisen har i dag krävt tusentals människoliv och klimatet till Ryssland och president Vladimir Putin har hårdnat betydligt. Likaså handelsklimatet.

Kommerskollegium är den myndighet som arbetar med utrikeshandel, EU:s inre marknad och handelspolitik och som bistår svenska exportföretag i vissa frågor.

– Vi tillämpar vissa av EU:s handelsrelaterade sanktioner enligt uppdrag från regeringen. Sanktionerna eller de restriktiva åtgärderna regleras i EU-förordningar som träder i kraft och därmed blir lag när de publicerats, berättar Joanna Tillberg, ansvarig för sanktionsfrågor på Kommerskollegium.

Sanktioner infördes efter att situationen i Ukraina urartat till följd av att president Viktor



Joanna Tillberg

Janukovyts avsatts. Initialt riktades dessa mot ett antal personer i Ukraina som ansågs ha förskingrat statliga tillgångar och även gjort sig skyldiga till brott mot mänskliga rättigheter, däribland den f d presidenten. Sanktionerna innebar också att dessa personers tillgångar frystes.

Sanktioner knutna till Ukraina-krisen och Ryssland har därefter införts av olika slag i olika steg, och har successivt skärpts. Sanktionerna omfattar både export och import av varor och tjänster till och från Ryssland och vissa företag i östra Ukraina, samt även finansiella restriktioner. Sanktioner mot Ryssland infördes den 1

augusti och var en kraftfull markering mot att landet genom sitt agerande destabiliserade situationen i Ukraina. Sanktionerna omfattar bland annat exportförbud av viss utrustning och teknik för nya projekt inom oljeborring och oljeproduktion i djupa vatten, i arktiska områden eller skifferoljeprojekt i Ryssland. Sanktionerna omfattar även teknik och utrustning för militärt bruk och till den ryska försvarsindustrin.

Undantag från dessa sanktioner kan medges om avtal ingåtts före 1 augusti 2014 då sanktionerna infördes. Men det kräver tillstånd av Kommerskollegium.

– Tillstånd för export innebär att du får ex-

” Vi tillämpar vissa av EU:s handelsrelaterade sanktioner enligt uppdrag från regeringen.”

portera de här teknikerna bara det inte går till de förbjudna oljeprojekten och inte är i strid med restriktionerna i övrigt. Har du inget tillstånd fastnar det i tullen. De flesta företag känner idag till att det finns sanktioner mot till exempel Ryssland, men det är vissa som kontaktar oss först när deras produkter fastnat i tullen, berättar Joanna Tillberg.

Hur kontrollerar man att teknikerna inte når förbjudna projekt?

– Dels via en försäkran av företaget där de även uppger vilka åtgärder de vidtar för att säkerställa detta. Vi kan gå in efteråt och följa upp vad som hänt. Skulle vi få information om att produkterna eller teknikerna går till ett förbjudet projekt så kan vi dra in tillståndet.

Hon fortsätter:

– Många av företagen arbetar inte inom oljesektorn eller de förbjudna oljeprojekten. Kravet på tillstånd kan dock medföra att det blir fördröjningar av deras export. Företagen är oftast medvetna om sanktionerna och är generellt väldigt måna om att göra rätt.

Som svar på EU:s sanktioner i augusti har Ryssland vid två tillfällen under hösten infört importförbud av livsmedel från EU (se lista), något som ekonomiskt påverkar de svenska bönderna och livsmedelsproducenterna. Då EU-länderna inte längre kan exportera leder det till överskott och sjunkande priser. Exportvärdet av de bojkottade varorna uppskattas till omkring 100 miljoner kronor på årsbasis.

Däremot blir de företag som förädlar livsmedel paradoxalt nog vinnare då råvarorna blir billigare.

Effekterna av sanktionerna börjar nu märkas bland de exporterande EU-länderna i form av minskad handel. Från Tyskland rapporteras om en 20 procentig minskning till följd av exportförbudet och kreditstramningen.

För de svenska exportföretagen inom industrin verkar läget ännu inte vara fullt lika allvarligt.

– För ABB Sverige har sanktionerna haft begränsade effekter. Det har bland annat handlat om leveranser av produkter till olja- och gasindustrin i Ryssland. Där har vi märkt av en viss minskning, men det är inget som påverkar verksamheten i stort, säger Mats Holmberg, ansvarig för Public Affairs inom ABB Sverige.

Inte heller Atlas Copco har drabbats nämnvärt.

– Sanktionerna har endast haft en påverkan i marginalen. Vi har däremot upplevt en del förseningar av leveranser på grund av kontrollen. Vi märker också att affärsklimatet med Ryssland påverkats. Men för att citera vår koncernchef och vd Ronnie Leten – "It's more and less business as usual", säger presschef Ola Kinnander.

Mauro Cozzo, chefekonom Business Sweden, är av samma uppfattning.

– Än så länge har sanktionerna endast haft en marginell betydelse för den svenska handeln. Det vi däremot ser är en nedgång i den ryska ekonomin, vilken förstås späs på av sanktionerna.

Han skönjer även en viss oro ute hos företagen.

– Vi gjorde nyligen en studie bland exportföretagen om hur de upplever affärsklimatet med Ryssland. Resultatet visar på en påtaglig oro och att den tenderar att öka ju längre sanktionerna pågår, säger Cozzo.

Joanna Tillbergs råd till de företag som påverkas av sanktionerna är att hålla sig à jour med utvecklingen, såväl vad som händer i konflikten och även vad som sker gällande EU:s restriktioner och sanktioner.

– Ett tips är att gå in på vår webb för aktu-

ell information. Där kan man också förbereda sig genom att ta del av ansökningshandlingar som finns att ladda ner via nätet. Berörs du inte av de här förbjudna projekten så bör export kunna ske. □

Krisen i Ukraina i korthet

I november 2013 avbryter Ukrainas dåvarande president Viktor Janukovyts förhandlingarna om ett handelsavtal med EU. Beslutet leder till massiva protester från oppositionen och den ukrainska befolkningen. Situationen urartar, demonstranter skjuts till döds och i februari tvingas Janukovyts fly i helikopter. Det ukrainska parlamentet utlyser nyval.

I mitten av mars 2014 annekterar Ryssland och president Vladimir Putin i strid med internationell rätt Krimhalvön och staden Sevastopol efter en utifrån ukrainsk lag ogiltig folkomröstning. På Krim har bland annat den ryska svartahavsflottan sin bas.

Den 30 juli skjuts ett malaysiskt passagerarplan ned i Donetsk i östra Ukraina och samtliga 298 passagerare omkommer. Proryska separatister anses ligga bakom. I dag har tusentals människor dödats till följd av krisen och inbördeskriget, och nära en miljon människor är på flykt enligt UNHCR.

Mer information om sanktionerna hittar du på:

<http://www.regeringen.se/sb/d/18725>
<http://www.kommers.se>

Lista över livsmedel som ej kan exporteras på grund av Rysslands importförbud från EU:

http://ec.europa.eu/agriculture/russian-import-ban/pdf/list-of-banned-products-20-08-2014_en.pdf

Ryssland

– EU:s finansiella sanktioners effekt på den ryska ekonomin

Presenterat av  **Raiffeisen Bank International**

Som en reaktion på hotet mot Ukrainas suveränitet och annekteringen av Krim och staden Sevastopol har EU infört en rad sanktioner. De ekonomiska sanktionerna har nu definitivt börjat få genomslag i den ryska ekonomin.

TEXT: RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL

Vad gäller de finansiella sanktionerna har EU exempelvis förbjudit fem ryska banker att ta in kapital från den europeiska unionens kapitalmarknader. Sanktionerna infördes den 1 augusti och riktar sig mot banker med ett statligt ägande på 50 procent eller mer. För att belysa skärpan i den här typen av sanktioner kan nämnas att 47 procent av de statliga ryska institutionernas obligationer gavs ut på EU:s finansmarknader till ett värde som uppskattats till 7,5 miljarder euro under 2013. Nu när de statligt ägda bankerna får svårare att låna upp euro och amerikanska dollar och de internationella bankerna samtidigt försöker att minska sin ryska exponering har det blivit både svårare och dyrare för företag i Ryssland att finansiera sin verksamhet.

En annan effekt i spåren av krisen är att den ryska rubeln har fallit i pris mot dollarn och euron med mer än 20 procent sedan årsskiftet 2013/14 (denna nedgång kunde observeras redan innan sanktionerna inleddes men har påskyndats på grund av dessa). Även oljepriset har sjunkit kraftigt de senaste månaderna och det totala värdet av investeringarna i rysk industri har minskat sedan 2013. Vidare har den tidigare påtagliga konsumtionsökningen försvagats, delvis på grund av de sjunkande reallönerna. Landet har dock en positiv handelsbalans med stabil export och minskande import och den federala budgeten visar ett mindre överskott. Landets sedan tidigare mycket låga skuldsättning sjunker ytterligare.

I jämförelse med krisen som följde Lehman Brothers kollaps är

den nuvarande situationen i Ryssland betydligt mindre allvarig. Från 2008-2009 föll den ryska bruttonationalprodukten från +8,0 procent per år till -8,0 procent per år, dvs ett fall på 16 procentenheter (se graf). Vår prognos är en svagt negativ BNP-utveckling för 2014 (-0,3 procent), följt av en viss förbättring 2015 (+0,5 procent). Arbetslösheten förväntas stiga något, men inte över 6 procent, vilket är en nivå betydligt under EU:s genomsnitt. I stora städer som St. Petersburg och Moskva är arbetslösheten i det närmaste obefintlig.

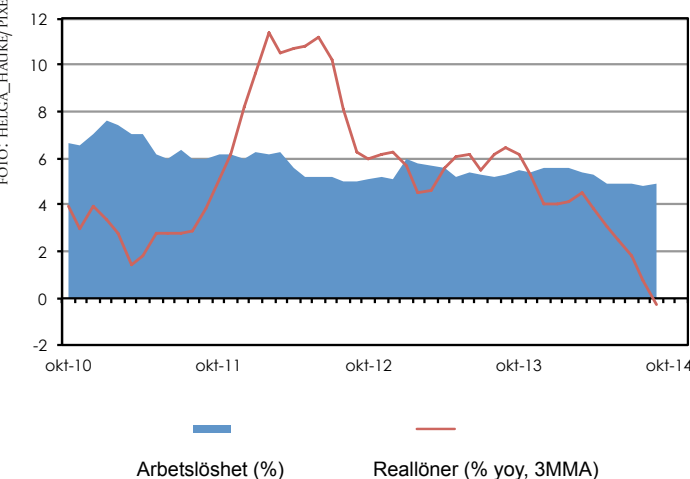
I sanktionskriget har Ryssland bland annat svarat med ett importstopp av livsmedel från EU. Som en följd ökar nu den inhemska livsmedelsproduktionen samt importen av mat från Asien. Livsmedel exporteras till Vitryssland för att säljas vidare till Ryssland som ett sätt att kringgå importrestriktionerna. En följd av att importen begränsats är en ökad rysk inflation (nu över 8 procent) eftersom priset på varor ökat då utbudet sjunkit. För att stötta den försvagade rubeln och förhindra att inflationen stiger ytterligare höjde den ryska centralbanken sin styrränta med 1,5 procentenheter till 9,5 procent den 31 oktober i år. Åtgärden fick dock inte avsedd verkan och rubeln fortsatte att falla.

Det som Ukrainas president Petro Porosjenko kallade "pseudo-val" och ägde rum i Donetsk och Luhansk i början av november har försvårat konflikten mellan Ukraina och Ryssland ytterligare. Även FN:s generalsekreterare och USA:s utrikesdepartement kritiserade



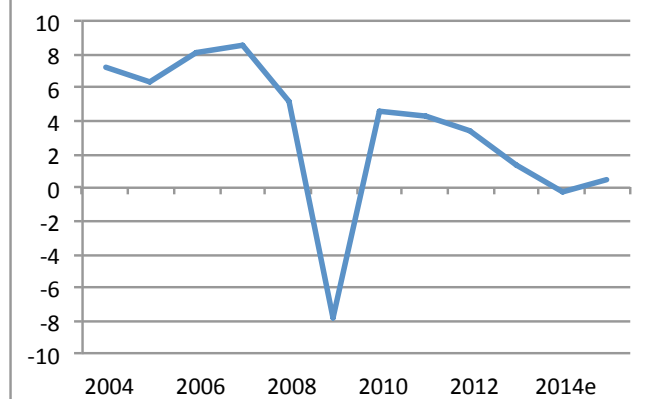
FOTO: HELGA_HAUKE/PIXELIO.DE

Arbetslöshet och reallöner i Ryssland



Källor: Thomson Reuters, Raiffeisen RESEARCH

Rysslands BNP i fasta priser (% yoy)



Källor: Inhemsk information, RBI/Raiffeisen RESEARCH

starkt dessa val. Samtidigt anklagade den nyvalde ledaren i Donetsk, Aleksandr Zachartjenko Ukraina för att inte vara intresserat av en fredlig lösning. Troligtvis kommer förhandlingarna om en federalisering av östra Ukraina fortsätta samtidigt som diskussioner om ytterligare sanktioner tagit fart igen, även om ingen konsensus nåts i EU på den punkten ännu.

Om inte situationen mellan Ryssland och Ukraina samt mellan Ryssland, EU och USA förvärras ytterligare, är vår bedömning att situationen på medellång sikt är ekonomiskt hanterbar för Ryssland. Om Rysslands ledning agerar rationellt kommer konflikten inte att trappas upp ytterligare eftersom man då riskerar ytterligare sanktioner och allvarliga konsekvenser för den ryska ekonomin. Ryssland är också mycket beroende av ekonomiska förbindelser med Europa. Under 2013 gick 58 procent av Rysslands export till Europa medan 48 procent av importen kom från Europa. Vidare är en stor del av EU-länderna beroende av gasimport från Ryssland. En utökad konflikt skulle med andra ord inte gynna någon av parterna. En snabb lösning av konflikten är osannolik eftersom ett instabilt Ukraina ligger i Ryssland intresse. De kommande åren kommer den existerande konflik-

ten snarare troligen att cementeras, sanktionerna bestå och den ryska ekonomin försätta att verka på nivåer långt under sin fulla potential. Nödvändiga investeringar i rysk industri och infrastruktur kommer att utebli.

Business Sweden genomförde under 2014 en undersökning bland dotterbolag till svenska företag med verksamhet i Ryssland. En intressant observation var att inget av de medverkande företagen hade för avsikt att dra sig ur Ryssland. Det viktigaste orsaken till detta var att vinstmarginalerna trots allt är högre i Ryssland jämfört med västeuropa. De företag som tagit sig över Rysslands ganska höga inträdesbarriärer skördar fortfarande frukterna av den svagare konkurrensen i kombination med en stor efterfrågan på högkvalitativa produkter.

För Raiffeisen Bank International är Ryssland den i särklass viktigaste marknaden. Vi finns etablerade sedan 1996 och har idag mer än 200 kontor i alla tidszoner. På kontoret i Stockholm hjälper vi ett stort antal nordiska företagskunder som har verksamhet i Ryssland. Våra kollegor på Raiffeisen Research i Wien följer noggrant den pågående krisen och våra bankkollegor på plats i Ryssland besitter naturligtvis mycket god kunskap om den lokala marknaden. □

KONSTEN ATT MÖTA MYNDIGHETER

TEXT: STINA ELG · FOTO: PER WESTERGÅRD

Kan man sälja samma varor i alla EU-länder? Vilka lagar och regler gäller, och finns det nyttiga nätverk för den som vill starta e-handel? Det är frågor som Kommerskollegium kan svara på.

Olivier Linden är ämnesråd vid Kommerskollegium och arbetar med EU-rättsliga frågor, bevakning av EU-domstolens praxis, inre marknads guider för myndigheter och kommuner, samt e-handel.

– Vi är ett femtontal EU-jurister på Kommerskollegium, jag är samordnare för kollegiets arbete med EU-rättsliga frågor, plus att jag jobbar specifikt med e-handel tillsammans med ett par kollegor, berättar Olivier.

2011 tog Kommerskollegium fram en skrift med 20 exempel på e-handelshinder inom EU, efter att ha intervjuat företagare om vilka problem de mött. Skriften finns på hemsidan www.kommers.se/20ehandelshinder.

Utöver det har Kommerskollegium gjort andra utredningar om hinder för e-handel utanför EU.

– Regelverken skiljer sig inom och utom EU. Inom EU finns det många gemensamma regler för hur marknaden fungerar, det blir lite mer komplicerat mot tredje land. Skillnaderna är större mellan Brasilien och Marocko, än mellan Tyskland och Danmark, förklarar Olivier.

Regeringen har nu gett Kommerskollegium i uppdrag att uppdatera utredningen kring e-handel, gå igenom handelshinder och se på nya affärsmodeller som har kommit de senaste åren. Ett exempel är Peer-to-peer, en modell



som innebär att en privatperson genom en online plattform erbjuder en tjänst till en annan privatperson.

– Airbnb är en marknadsplats där privatpersoner kan hyra ut sina bostäder. Digital distribution och onlinemarknadsplatser är andra nya fenomen inom e-handel. Utredningen kommer att bli klar i slutet av 2014. Kommerskollegium arbetar mycket med digitala frågor nu, säger Olivier.

Dra nytta av nätverk

Idag är det enkelt att bygga en hemsida och steget till att starta e-handel är inte långt, men innan man kör igång affärerna är det viktigt att göra ett noggrant bakgrundsarbete. För att slippa trampa snett längs vägen är det bra att vända sig till något etablerat nätverk.

– Det finns ett antal branschorganisationer: Svensk Handel har bra information om den digitala branschen. Gäller det matchmaking – Enterprise Europe Network. Har du som säljare en produkt kan du kontakta dem och be dem matcha mot rätt köpare. Business Sweden arbetar mycket med e-handel och har bra guider. Och så utländska eller bilaterala handelskamrader så klart, särskilt när det gäller gränsöverskridande handel, tipsar Olivier.

När e-handelsverktygen är på plats, är det nödvändigt att veta vilka regler som gäller för de varor och tjänster som ska exporteras, eller importeras. På Kommerskollegiums hemsida finns två så kallade kontaktpunkter för handel inom EU: en för varor och en för tjänster.

– I kontaktpunkten för varor beskriver du i ett mejl vad du vill sälja och frågar vilka regler som gäller för varorna i ett visst EU-land. Därefter får du svar. Kontaktpunkten för tjänster ingår i nätverket EU-GO. Där letar man själv efter information bland den som olika länder har sammanställt. Det är mer självbetjäning. Information om skatter finns bara på vissa länders kontaktpunkter, där är det bättre att vända sig till Your Europe-nätverket. Där får du generella svar på vilka skatteregler som gäller i olika länder, säger Olivier.

De nationella bestämmelserna skiljer sig åt. Exempelvis inom konsumentlagstiftningen. Sedan 2011 finns ett EU-direktiv som harmo-

niserar vissa delar i konsumentlagstiftningen, exempelvis är ångerrätten 14 dagar oavsett var du säljer inom EU. Däremot skiljer sig reglerna om reklamationsrätt. På Irland gäller sex års reklamationsrätt, i Sverige är det tre år. Även inom mervärdesskatten finns olikheter, liksom reglerna kring vilka varor som får exporteras och importeras.

– Vissa länder förbjuder produkter som säljs lagligt i andra länder. I Sverige kan man köpa både receptfria och receptbelagda läkemedel över nätet, det kan man inte i många andra länder. Reglerna skiljer sig också kring produktmärkning, som innehållsförteckning. På och på vilka språk märkningen ska finnas och var på produkten det ska märkas, säger Olivier.

Vems regler gäller?

Som företagare kan man även stöta på andra hinder vid e-handel med andra länder inom EU. Det största problemet, när det gäller regelverket, är att förstå vilka regler som ska tillämpas när du säljer över gränser. Är det säljarens, eller

köparens? Hur ser dataskyddslagen ut i konsumentlandet?

Sedan finns det särskilda problem, som om du vill sälja varor till Tyskland via en hemsida med ett tyskt domännamn (".de").

– För att kunna erhålla en .de-adress måste du vara fysiskt registrerad i Tyskland. I Sverige har vi intet sådant krav. Ett spanskt företag kan mycket väl handla en .se-domän. Lokaldomännamnen är viktiga, för när du gör en Google-sökning rankas de lokala sidorna först. Här i Sverige får du högre synlighet med en .se-adress, i Spanien .es, förklarar Olivier.

Betalning kan också vara svårt. I Danmark måste du i praktiken vara med i Dankort-systemet och för att få det måste du ha en fysisk etablering i Danmark. (Läs mer om det i Global utsikt nr 2/2014).

– Ett återkommande problem i Tyskland är att konkurrenter bevakar marknaden och som på ett ganska hotfullt sätt kan sända brev till svenska e-handelsföretag när de identifierar brister i hur de tyska reglerna efterlevs. Abnamung kallas det.

Visst finns det problem i form av handels hinder som gör e-handel svårare, men de flesta frågor som Olivier Linden och hans kollegor på Kommerskollegium får har inte med regelverket att göra. Det handlar mer om praktiska frågor om hur marknaden aktörer agerar gentemot varandra. Om logistikproblem och tillit. Att konsumenter misstror transaktioner som görs över gränsen. Det gör att marknaden fortfarande är fragmenterad inom EU.

– Man kan ha samma regler i alla länder inom EU, men om konsumenterna inte har förtroende för ett företag i Grekland kommer de inte att handla över gränsen, oavsett hur reglerna är utformade, konstaterar Olivier.

En del branscher är tuffare än andra. Vissa produkter och tjänster är mer känsliga, som alkohol, läkemedel, spel online, kontaktklinser. Tobaksprodukter går inte att köpa över nätet i Frankrike eller Österrike. Det är viktigt att prata med en jurist kring vilka regler som gäller i det land man vill bedriva sin verksamhet. Business Sweden, Handelskammaren, och branschorganisationer som Svensk Handel och Svensk digital handel samt advokater hjälper också företagare på vägen mot en fungerande e-handel. □

Oliviers tips till den som vill starta e-handel inom EU:

Undersök marknaden. Tro inte bara att genom att ha en hemsida kommer det att ramlas in konsumenterna.

Välj rätt leveranser, frakt och betalsätt. Ta reda på hur konkurrensen ser ut. Se till att ha bra lokalkännedom om den marknad du riktar dig mot. I vissa länder lägger man stor vikt vid leveranstid, medan man ser mer till kvalitet i andra länder.

Lär dig regelverket. I stora delar är reglerna desamma inom EU, men se till att ha koll på avvikelserna.

Lokalisera ditt erbjudande. Ha en hemsida på värdlandets språk, se till att ha rätt domän.

Lycka till!

DESIGN ONLINE

SKANDINAVISK FORM TILL HELA VÄRLDEN

TEXT: STINA ELG · FOTO: MATS LINDSTRÖM



Jörgen Bödmar är vd för Design online, samt ordförande för den europeiska branschorganisationen EMOTA (The European Multi-channel and Online Trade Association) som verkar för att harmonisera e-handeln i EU.

Hej Jörgen Bödmar. Du grundade Design Online AB 2002. Vilka var dina tankar då?

– Jag startade det här företaget eftersom jag har en internationell bakgrund, har bland annat jobbat i SAS i många år och har drivit ett chefsrekryteringsföretag. Jag såg att det fanns en stor potential i e-handel och trodde att det skulle förändra folks köpmönster. I den meningen har det blivit som jag förutspådde 2002.

Varför ett e-handelsföretag inom nordisk design?

– Jag ville inte satsa på ett konkurrensutsatt område. Böcker och CD-skivor var populärt, men det var inte min grej. Där skulle man inte kunna tjäna några pengar. I Småland och Kalmar finns många som är duktiga på designområdet, men kanske inte alltid lika framgångsrika i säljarbetet. Där kunde jag lägga till mina erfarenheter. Det man är bäst på ska man hålla på med. E-handel är kul och internationellt – språk och kulturella skillnader är spännande inslag i vår verksamhet. Just nu har vi åtta nationaliteter i företaget.

Design Online exporterar till 70 länder

i många delar av världen, allt från Asien till Amerika, Oceanien och EU. Hur skiljer sig köpvanorna åt mellan de olika länderna?

– Den trend vi har sett är att folk bryr sig mindre om var gränserna går. I de mest välutvecklade e-handelsländerna handlar 60-80 procent via nätet, de flesta inom sitt eget land. Vid handel från andra länder väljer man webbsidor där man har språket som gemensam nämnare. Den stora trenden är att allt fler större e-handlare börjar förstå den internationella potentialen och skapar nationella lokala webbplatser. I vårt fall har vi nu e-butiker på sju lokala språk.

Finns det för- och nackdelar med att komma närmre kunderna med hjälp av lokala domännamn och språk?

– För oss är det en möjlighet, samtidigt som det kan vara ett hot att aktörer från andra länder öppnar sidor lokala e-butiker i Sverige. Trenden är att konkurrensen ökar de närmaste åren. Sveriges invånarantal är inte mycket större än Paris, eller Londons. Här ser jag stora möjligheter för svenska e-handlare, eftersom många utländska marknader är betydligt större än de skandinaviska. Att ta ett helhetsgrepp på den fragmenterade skandinaviska marknaden för de utländska aktörerna är svårare vilket gör en internationell expansion enklare för oss än för dem.

Skandinavisk design är det ni erbjuder. Bidrar ni på något sätt till att stärka den lokala produktionen?

– Vi är en traditionell återförsäljare, men kommer att ta fram egna märken. I vår bransch, design och inredning, är det små fackhandlare som köper. Kanske 200 fysiska butiker. Jämfört med en sådan butik är vi väsentligt större. Formgivare når sjuttio länder i ett enda svep, efter att ha tecknat ett avtal med oss. I den meningen har vi en räckvidd som heter duga.

Ce något exempel på krav som gäller för att sälja designprodukter som mattor, möbler, inredningsdetaljer och smycken över gränserna?

– Det finns hur många krav som helst. Ett praktiskt exempel är att starka varumärken kan ha automatiska robotar på nätet som av söker marknaden efter sitt namn, för att se att ingen otillbörlig användning sker. När man blir transparent med sin verksamhet kan många se vad man gör på nätet. Så är det inte i butiker, där synligheten begränsas till den lokala marknaden.

Något ni har stött på?

– Vi fick en varumärkestämning för tio år sedan som kostade oss en kvarts miljon, det lärde oss en läxa. I det fallet hade vi endast satt in ordet OCH mellan två andra produktnamn och på det viset skapat ett tredje namn som redan var varumärkesskyddat. Slutsatsen blev att vi behöver kontrollera namn på inte bara varumärken utan också produktnamn.

Något annat än upphovsrätt och varumärkesskydd som ni måste ta hänsyn till?

– Barnleksaker har olika regler i olika länder, liksom kemikalier i färgning av mattor och tyger. Jag importerar lampor från Danmark. Om inte vår leverantör betalar avgift till återvinning,

Elkretsen som det kallas, måste jag göra det. När vi sänder paket till andra länder har varje land sina avgifter för att ta hand om emballaget när det ska kastas. Det är mer komplext att driva e-handel än att öppna en butik.

Kan du även ge något exempel på hinder som ditt företag har mött och löst vid export utom EU.

– De flesta problemen har vi upplevt inom EU. Utanför EU har man mer språkliga och kulturella hinder. Men jag är säker på att vi har hinder även här även om de inte har syns till ännu.

Slutligen: Berätta något om den Europeiska branschorganisationen EMOTA och din roll där.

– EMOTA är en paraplyorganisation för lokala e-handelsorganisationer i de europeiska länderna. Vi underlättar för e-handelsutveckling inom EU. Det pågår ett ständigt arbete för att harmonisera handeln inom EU. För detta har vi ett lobby- och handelskontor i Bryssel med två anställda. Det handlar om att underbygga en bra lagstiftning och rekommendationer till lagstiftarna – allt för att underlätta gränsöverskridande handel. Min roll är ordförande i organisationen och ytterst ansvarig för EMOTAs arbete. □



Din genväg till Europa och världen

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

Business Lounge

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



SVENSKA E-HANDLARE

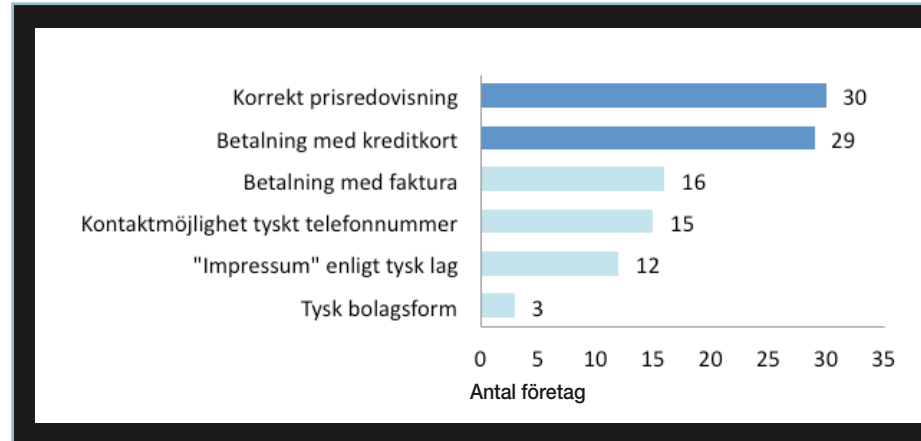
BRISTER I ATT FÖLJA TYSK LAGSTIFTNING

TEXT: TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN · FOTO: WILHELM_REJNUS/BARABILD.SE, SHUTTERSTOCK

Många svenska e-handelsföretag som är aktiva på den tyska marknaden är dåliga på att följa tyska lagkrav för försäljning via internet. Det framgår ur en analys av 32 svenska e-handlares tyska nätbutiker som Tysk-Svenska Handelskammaren har genomfört. Även när det gäller språket, betalalternativ och kontaktmöjligheter skulle företagen kunna bli betydligt bättre på att möta sina tyska kunders behov.

E-handeln i Tyskland växer så det knakar. Enligt den tyska branschorganisationen för detaljhandeln, HDE, beräknas e-handelsföretagens omsättning öka med 17 procent i år jämfört med 2013. Totalt spenderar tyskarna nästan 40 miljarder euro på nätet. Denna utveckling medför stora möjligheter för svenska företag att etablera sig i Tyskland och hitta nya kunder där.

Men för att bli riktigt framgångsrik på den tyska marknaden räcker det inte att bara skapa en tysk webbsida och börja sälja sina produkter på samma sätt man gör i Sverige. Det gäller att följa tysk lag och erbjuda köp-



Undersökningen av 32 svenska e-handelsföretag visar att många fortfarande har en bit kvar till att tillfredsställa den tyska marknaden och ta tillvara de tyska kundernas potential.

villkor som gör att tyska kunder känner igen sig och litar på företaget.

Undersökning av tyskspråkiga nätbutiker

Under sommaren har Tysk-Svenska Handelskammaren undersökt sammanlagt 32 svenska e-handelsföretags tyska webbbutiker på kriterier som om de följer lagen och hur väl de har anpassat sig till tyska köpbeteenden. Urvalet gjordes bland medlemmar i Svensk Digital Handel som har blivit certifierade med kvalitetsstämpeln Trygg e-handel.

Undersökningen visar att många av företagen brister när det gäller att uppfylla kraven på information om bolaget. Enligt den tyska lagen för elektroniska medier måste varje webbplats som används i affärsmässigt syfte ha ett så kallat "Impressum" där man bland annat redogör vad företaget heter, hur det kan kontaktas, vem som är ansvarig företrädare och vilket organisationsnummer det har. Bara 12 av de 32 undersökta företagen hade alla de lagstadgade informationerna på rätt ställe på hemsidan.

– Det är allvarligt att så många inte uppfyller kraven som lagen ställer. I Tyskland finns advokater som är specialiserade på att hitta webbsidor där informationen inte stämmer och som drar de ansvariga inför rätta. Detta kan bli riktigt dyrt för företaget, säger Timo Kabus, ansvarig för e-handel på Tysk-Svenska Handelskammaren.



Priser redovisas korrekt

Ett annat lagligt krav i Tyskland är att alla varor behöver presenteras med sitt slutpris och momsen måste ingå i detta slutpris. Denna föreskrift är de flesta undersökta företagen bra på att uppfylla. Bara två av 32 hade brister när det gäller prisredovisningen.

För att få tyska konsumenter som nya stamkunder räcker det dock inte att bara uppfylla de lagliga kraven. Även mjuka faktorer som fraktkostnader, betalningsalternativ, kundservice och språket på webbplatsen spelar en avgörande roll för att övertyga potentiella tyska kunder.

– Många tyskar är skeptiska och kritiska konsumenter. Det gäller att göra ett professionellt intryck genom att möta tyskens höga förväntningar på kvalitet och pris. Lyckas man skapa förtroende och trygghet får man trogna kunder som gärna återvänder till butiken, säger Timo Kabus.

Tyska kunder vill känna sig trygga

Undersökningen visar att bara hälften av de undersökta företagen erbjuder betalning på faktura, tyskarnas favoritbetalningsätt. Ännu färre har ett tyskt telefonnummer dit kunderna kan vända sig med frågor och klagomål. På en del sidor är översättningen bristfällig, delvis så pass att produktbeskrivningen eller köpvillkoren blir oförståeliga för den tyska konsumenten.

– Det gäller att förbereda sig ordentligt innan man ger sig ut på den tyska marknaden. Ta reda på hur tyska konsumenter e-handlar, vad som lockar dem och vad som gör att de klickar sig vidare. Vi på Tysk-Svenska Handelskammaren har kompetensen för att bidra till en lyckad etablering i Tyskland. Nu erbjuder vi även det skräddarsydda tjänstepaketet "Startpaket e-handel Tyskland" som ger praktiska verktyg för att framgångsrikt kunna driva e-handel gentemot tyska kunder, säger Timo Kabus. □

Nya regler för e-handeln i Tyskland

För e-handlare

- Meddelande om eventuella merkostnader krävs samt ett uttryckligt godkännande från köparen.
- Det är inte längre tillåtet med förkryssade rutor för tilläggstjänster.
- En avgift för ett visst betalsätt får endast tas ut om detta orsakar extra kostnader, och får inte vara högre än handlarens verkliga kostnader.
- Samtal till kundtjänst får maximalt kosta som ett vanligt telefonsamtal.
- Handlaren ska fortfarande upplysa kunden om ångerrätt inom två veckor samt om hur det hela går till. Gör företaget inte det förlängs och tidsbegränsas ångerperioden till den nya gränsen 12 månader efter leverans.
- Handlare har nu 14 dagar på sig att betala tillbaka pengar efter meddelande om retur (företag 30 dagar).

För konsument

- Nytt är att konsumenten måste meddela handlaren muntligt eller skriftligt om han eller hon ångrar sig under ångerperioden för att slippa betalningskrav. Det räcker inte att bara returnera varan.
- När man meddelat att man ångrar sig har man maximalt 14 dagar på sig att skicka tillbaka varan.
- Vad gäller portot vid returer är den nya grundregeln att konsumenten ska betala oavsett varans pris (efter att han eller hon blivit informerat om det vid köptillfället). Dock får handlaren fortfarande betala portokostnaderna åt sina kunder om de önskar det.

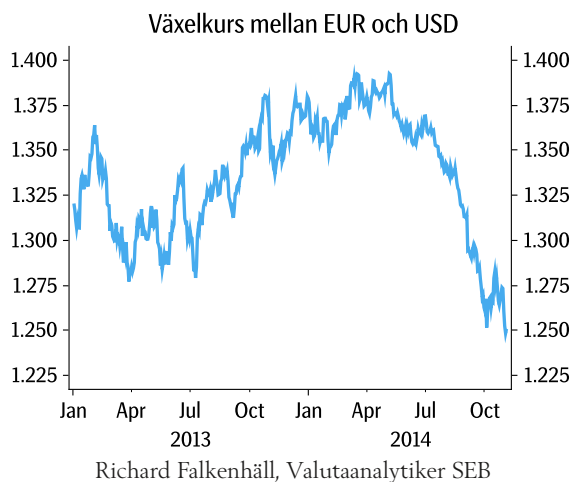
VALUTAPROGNOS FRÅN

USD

Marknaden verkar inte få nog av dollar. Som vi konstaterade redan i förra numret så har dollarn stärkts märkbart sedan början på maj i år, från ca 1.40 till runt 1.25 i skrivandets stund. Det motsvarar en dollarförstärkning mot euron på över 10% på lite drygt 5 månader, vilket är en påtaglig rörelse i världens mest omsatta valutarpar. Som grafen nedan illustrerar är det även en ovanligt kraftfull växelkursrörelse i den meningen att den näst intill helt saknar rekylar eller perioder med konsolidering, vilket annars är vanligt förekommande. Det illustrerar ganska tydligt att många har haft ett behov av att köpa dollar under hösten. Drivkraften för en starkare dollar är precis som vi pekade på i september betydligt starkare tillväxt i USA, samtidigt som tillväxtmotor i euroområdet har hackat betänkligt under hösten. Vidare har den amerikanska centralbanken Fed som väntat meddelat att man nu helt upphör med de köp av värdepapper som man genomfört sedan hösten 2012. Därmed har centralbanken tagit ytterligare ett försiktigt steg mot en åtstramning av penningpolitiken, som vi räknar med kommer att påbörjas under 2015. Vi har dock senarelagt vår prognos för den första höjningen till juni nästa år istället för april. På andra sidan Atlanten försöker den europeiska centralbanken ECB bekämpa svag tillväxt och fortsatt mycket låg inflation. I oktober låg inflationen i euroområdet på 0.4% i årstakt och den s k kärninflationen (exkl. priser på energi, mat och alkohol) låg på 0.7%, vilket är betydligt lägre än centralbankens mål att inflationen skall ligga nära 2%. Vi är fortfarande övertygade om att dessa problem kommer att tvinga ECB till utökade obligationsköp framöver, vilket lär tynga euron ytterligare. Vi har därför svårt att se någon annan utveckling än att dollarn fortsätta att stärkas generellt och i synnerhet mot euron. Vi har därför sänkt vår prognos för EUR/USD och räknar med att växelkursen ligger vid 1.23 i slutet på året för att sedan falla ytterligare under 2015 till 1.18 nästa sommar.

SEB växelkursprognoser:

Växelkurs	2014-09-03	Dec 2014	Jun 2015
EUR/USD	1.2510	1.23	1.18
EUR/SEK	9.26	9.40	9.20
USD/SEK	7.41	7.64	7.80
EUR/NOK	8.52	8.50	8.30



Kronan

Vår misstanke att den låga svenska inflationen skulle tvinga fram ytterligare en sänkning från Riksbanken i oktober visade sig besannas. På oktobermötet beslutade Riksbanken att sänka räntan med 0.25 procentenheter och stryrräntan ligger nu för första gången någonsin på noll procent. Därmed framstår utrymmet för ytterligare åtgärder från Riksbanken som ganska begränsat. Efter att ha sänkt stryrräntan med totalt 0.75 procentenheter sedan början på juli lär Riksbanken nu avvakta och följa vilken effekt de senaste sänkningarna får innan man överväger att gå vidare med ytterligare åtgärder. I den meningen är det mycket möjligt att kronförsvagningen sedan sommaren 2012 nu börjar närma sig sitt slutskede, eftersom den främsta drivkraften bakom kronförsvagningen har varit just återkommande spekulationer nya räntesänkningar. Efter den senaste räntesänkningen har dock spekulationerna tagit fart om vad som skulle kunna bli Riksbankens nästa steg. Många av de kvantitativa åtgärder som andra centralbanker har utnyttjat de senaste åren förefaller inte särskilt lämpliga för Sverige. De syftar i första hand till att öka kreditexpansionen, något som långtifrån är önskvärt för svensk del. Därmed framstår bara interventioner i syfte att försvaga den svenska kronan som det enda egentliga tillvägagångssättet om Riksbanken känner sig tvingad att gå vidare med nya åtgärder framöver. Så länge den risken kvarstår är det svårt att bli extremt optimistisk om kronutsikterna. Skulle däremot svensk inflation börja röra sig uppåt under de kommande månaderna kan sådana spekulationer mycket snabbt klinga av. Risken är då stor att kronan börjar stärkas ganska snabbt eftersom mycket talar för att spekulativa aktörer är ganska kraftigt positionerade för en svagare krona. Även om det är svårt att bli jätteoptimistisk i närtid så räknar vi ändå med att kronan kommer att stärkas försiktigt framöver. Vid årsskiftet tror vi att EUR/SEK ligger på 9.40 för att sedan falla mot 9.20 i mitten på 2015.

Norska kronen

Fallet i oljepriset de senaste veckorna till betydligt lägre nivåer än vad vi sett de senaste åren är ett av skälen till att den norska kronan har försvagats ganska påtagligt sedan början av oktober. Även om det är svårt att påvisa en direkt koppling mellan förändringar i oljepriset och den norska kronen så verkar kraftigare oljeprisfall ha en negativ inverkan. Den senaste månaden har även spekulationer att Norges Bank skulle tvingas till en räntesänkning på mötet i december haft en negativ effekt på den norska valutan. Det beror främst på ökad osäkerhet om den ekonomiska utvecklingen i euroområdet och ökad sannolikhet för att den europeiska centralbanken ECB tvingas genomföra ytterligare lättnader. Vidare har den senaste räntesänkningen från Riksbanken spått på förväntningarna på Norges Bank, eftersom utvecklingen utomlands tidigare har haft betydelse för Norges Banks penningpolitik. Marknadsprissättningen indikerar också relativt stor sannolikhet för en räntesänkning redan i december och skulle den bli av lär det ytterligare att försvaga kronen. Vi är dock tveksamma till en räntesänkning av flera skäl. Bland annat har kronförsvagningen under oktober medfört att kronen är betydligt svagare idag än vad centralbanken har räknat med i sin nuvarande prognos, vilket lär höja bankens inflationsprognos i december. Även om det mest troliga utfallet i december är en något lägre räntebana, som delvis öppnar upp för en sänkning på något av de kommande mötena, så kan man inte helt utesluta att centralbanken väljer att lämna räntebanan oförändrad och därmed fortsatt utesluta ytterligare sänkningar. Med hänsyn till nuvarande förväntningsbild skulle ett sådant utfall sannolikt innebära en påtaglig NOK-förstärkning i december. Vi räknar med att kronen är fortsatt ganska svag i närtid för att sedan stärkas under nästa år. Vid årsskiftet handla EUR/NOK på 8.50 för att sedan röra sig ned mot 8.30 i mitten på 2015.

iPall?



Maskiner och Reservdelar

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

Vi utför även reparationer på Era maskiner.



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

iPad



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

Alltid med dagsaktuella och uppdaterade uppgifter.

Skicka information som besökaren är intresserad av direkt ur presentationsappen.

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

Nyfiken? Kontakta oss för mer info.



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

BYGG RELATIONER, HÅLL VAD DU LOVAR OCH VAR PROFESSIONELL

– DÅ LYCKAS DU MED DINA AFFÄRER I BRASILIEN!

TEXT: ROBIN SVENSSON · FOTO: BRITA NORDHOLM_BRITAS BILD

För fjärde året i rad arrangerade Östsvenska Handelskammaren Business Forum. Denna gång med fokus på Latinamerika i allmänhet och Brasilien i synnerhet, en temadag om tillväxt och affärsmöjligheter i en attraktiv och spännande region som är på frammarsch. På plats var en mängd intresserade företagare som fick lyssna till experter på den Brasilianska och Latinamerikanska marknaden som delade med sig av tips och råd.

Östergötlands Landshövding Elisabeth Nilsson inledde dagen och hälsade alla välkomna och berättade om de brasilianska samarbeten som finns idag mellan Brasilien och Östergötland. Efter det var det Latinamerika experten Nils Ekman från Xcenturs tur. Nils menar att Latinamerika är en stor och viktig marknad men är ingenting för nybörjare.

– Det finns enorma möjligheter i länderna i och runt Latinamerika. Men man måste ha muskler och vara påläst när man ger sig in i Latinamerika, kunna språket och förstå att t ex bara Brasilien är lika stort som Europa, berättade Nils.

– Men man ska också komma ihåg att Sverige har ett bra rykte i dessa länder och de litar på oss svenskar och där vi har en stor fördel, fortsatte Nils. Svensk industri har varit aktiv på denna kontinent i över 100 år och i ett antal mycket viktiga industri och infrastruktur projekt.

Under dagen fick deltagarna även lyssna till Johan Norén från Business Sweden, Anders Törnqvall från Linköpings universitet, Jonny Karlsson från Siemens Industrial Turbomachinery, Eva Fox från Elekta Instrument, Jan Germundsson från Saab, Lars Sjö Dahl från Toyota Material Handling, Anders Fogelberg från Fitesa Sweden och Brasiliens ambassadör H.E. Mr Marcos Pinta Gama. Alla belyste möjligheterna med denna

kontinent men också de utmaningar som finns, exempelvis språket.

– I början går det bra på engelska, men ganska snart måste man övergå till portugisiska, sa Eva Fox, från Elekta Instrument. Brasilien är en viktig marknad för oss, men vi skulle kunna utveckla det än mer, fortsatte Eva.

Dagen avslutades med en paneldiskussion, modererad av Charlotte Kalin från



ChamberTrade, där publiken fick ställa sina frågor och få de bästa tipsen och råden för att lyckas på den brasilianska marknaden.

En nöjd Magnus Lindahl, Chef för Internationell handel på

Handelskammaren summerade det uppskattade forumet på följande sätt:

– En mycket intressant och lärorik dag med mycket information, konkreta tips och informationsutbyte om och kring Latinamerika och Brasilien! Kul att se så många fina företag från regionen vilka är intresserade av att påbörja eller vidareutveckla verksamhet i denna stora, diversifierade och spännande del av världen.

TIPS FÖR DIG SOM VILL SATSA I LATINAMERIKA

– Regionen och länderna i regionen är mycket diversifierade på många sätt. Affärskulturer i de olika länderna skiljer sig markant och detta måste ta i beaktning.

– Kommunikation är den största utmaningen. Engelska går bra i början, sedan måste man tala t ex portugisiska eller spanska.

– Investera i relationer, dialog och umgänge med människor. Lär känna dina partners. Var intresserad av människor.

– Etablera ett bra, levande och användbart lokalt nätverk

– Diskussion och förhandling fortsätter även efter skrivet avtal, flexibilitet är viktigt.

– Håll vad du lovar

– Håll klass gällande klädsel, putsa skorna!



 PÅ GÅNG

NORRBOTTENS HANDELSKAMMARE

VILL DU TA EMOT EN NY ENTREPRENÖR FRÅN ETT ANNAT EU-LAND?

Norrbottnens Handelskammare driver Erasmus for Young Entrepreneurs – ett utbytesprogram för nya entreprenörer där de ges en möjlighet att vara hos en erfaren entreprenör 1-6 månader i ett annat EU-land. Vi både sänder ut norrbottenska entreprenörer och tar emot entreprenörer från andra europeiska länder till våra värdföretag här i Sverige. Vill du vara med i detta utbytesprogram?

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA: Natalie Sidén, 072-5665660 eller natalie@north.cci.se

ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

PLANERADE KURSER PÅ ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN UNDER 2015:

Incoterms® 2010 – Internationella leveransvillkor
Incoterms är International Chamber of Commerce's officiella regler för tolkning av handelstermer. Deras giltighet erkänns av domstolar och myndigheter världen över. Hänvisning till Incoterms i internationella köpeavtal minskar risken för missförstånd som kan leda till juridiska problem. Kursen kommer att hållas i Eskilstuna, Linköping och Norrköping.

Export/importdokument

Kursen är planerad att hållas i Linköping i februari.

VAD EN IMPORTÖR BÖR VETA!

Denna kurs kommer att hållas i Eskilstuna, Linköping och Norrköping under 2015.

FÖR MER INFORMATION om alla kurser på Östsvenska Handelskammaren kontakta: eva.borgstrom@east.cci.se eller besök www.ostsvenskahandelskammaren.se

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

NOMINERA ÅRETS EXPORTFÖRETAG ÖREBRO

Nu är det hög tid att nominera till Årets Exportföretag. Priset är instiftat av Handelskammaren Mälardalen, Länsförsäkringar Bergslagen och PwC. Vinnaren koras i samband med Örebrogalan den 5 mars. För att kunna bli nominerade till Årets Exportföretag behöver företagen uppfylla ett antal kriterier:

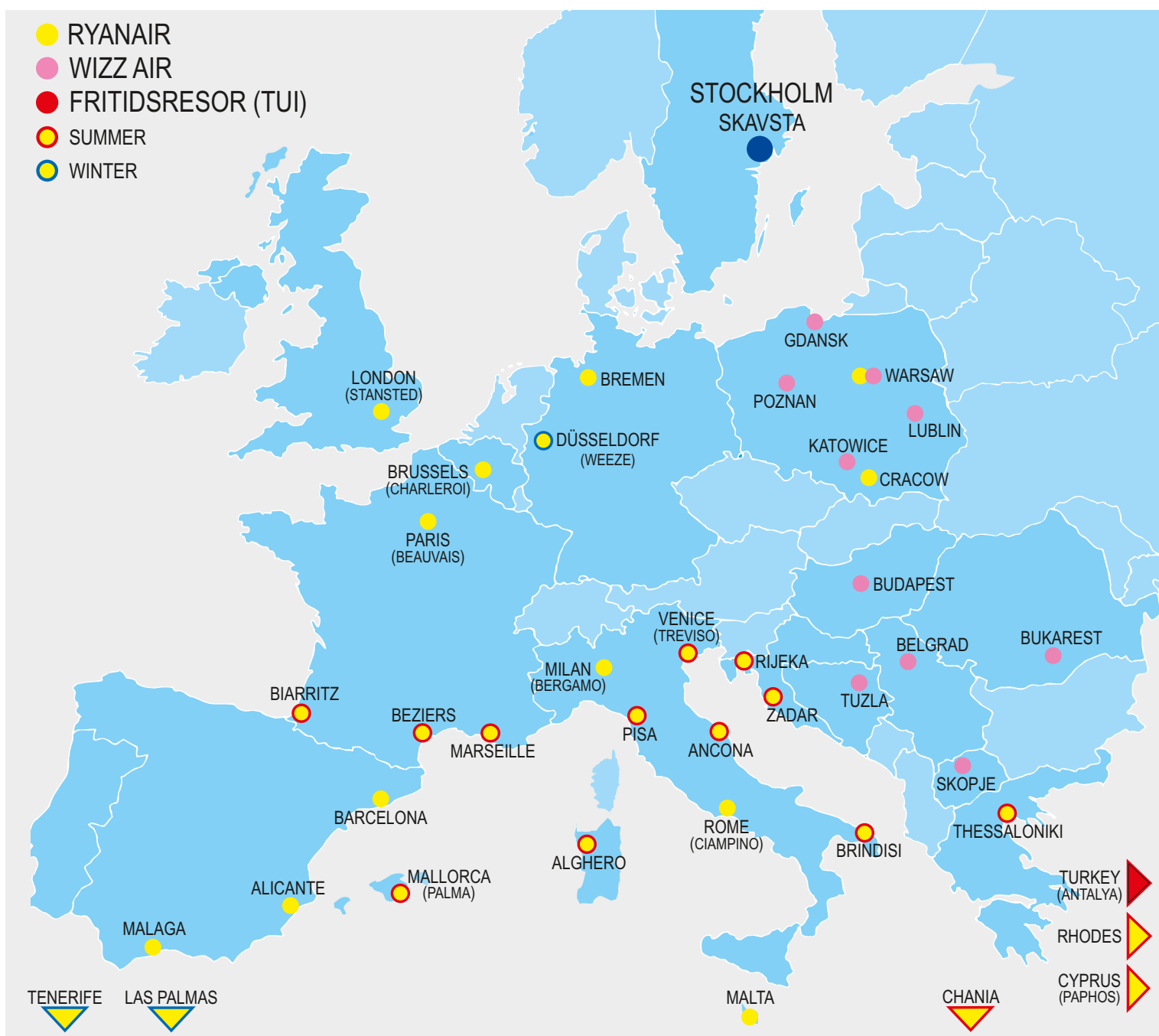
- haft en positiv utveckling av export/utlandsförsäljning
- exporterat produkter/tjänster som producerats i Sverige
- exporterat produkter/tjänster på flera marknader alternativt haft exceptionell framgång till ett flertal kunder på en marknad
- har en solid ekonomi med kontinuerligt positivt rörelseresultat

Tre nominerade företag väljs ut. Den slutgiltiga vinnaren koras på Örebrogalan. I juryn ingår Jan-Åke Eriksson, Länsförsäkringar Bergslagen, Inger Carlsson, PwC och Jenny Emerén, Handelskammaren Mälardalen. Nominera via webbförmulär eller epost senast den 7 december:

www.orebrogalan.se/nominera.php
jenny@handelskammarenmalardalen.se

Givetvis kan man nominera sitt eget företag, vi vill att ni anger:

- företag
 - kontaktperson
 - företagets resultat senaste tre åren (2012-2014)
 - något om huvudsakliga exportmarknaderna (vilka?)
- Ge också gärna en indikation på företagets exportandel, det vill säga vilken ungefärlig procentandel av produkterna eller tjänsterna går på export?



**Nära dig.
Nära Europa.**

**Direktflyg till fler än
40 resmål.**

