

SCHWEDEN aktuell



Schwedische
Handelskammer
*in der Bundesrepublik
Deutschland*



Schwerpunkt Vertrieb
Hilfreiche Freunde



Poetry Slam
**Fast geheimes
Sprungbrett**



Schweden in der
... Schweiz

WIFI WIE REISENDE ES LIEBEN

NONSTOP STREAMEN
JETZT INSTALLIEREN WIR
HIGHSPEED-WIFI AN BORD

SAS



Seit 25 Jahren Ihr Ansprechpartner in
Deutschland für Schutzzaunsysteme im
Bereich Maschinen, Roboter und Anlagen.

**Welcome to a safe world
Made in Hillerstorp!**



Möchten Sie **höhere Liquidität**
für Ihr Business und trotzdem
Ihren Kunden **längere
Zahlungsziele** gewähren?

Unsere Unterstützung

- | Organisches Wachstum
- | Überprüfung Ihrer Kunden
- | Unabhängigkeit von Banken
- | Schnell, Flexibel, Transparent

Kontaktieren Sie uns, wir beraten Sie gerne

+49 721 723 803 50
beratung@svea.com | www.svea.com



Lernen von den schwedischen Besonderheiten

Liebe Freunde und Mitglieder der Schwedischen Handelskammer,

das Thema Vertrieb ist zweifelsohne für die meisten von Ihnen relevant. Um zu verkaufen, gilt es, mit den Entwicklungen der Zeit Schritt zu halten und immer auf dem Laufenden zu bleiben – und vielleicht etwas von schwedischen Besonderheiten zu lernen. *Schweden Aktuell* zeigt in dieser Ausgabe, wie die anderen Kammermitglieder einem dabei nützlich werden.

Als Spotify an die amerikanische Börse ging, wurde dem Unternehmen zu Ehren geflaggt. Leider war es jedoch die Schweizer Flagge, die statt der blaugelben wehte. Schweden und Schweiz werden nicht selten verwechselt – in dieser Ausgabe beleuchtet *Schweden Aktuell*, wie das schwedische Leben in der Schweiz aussieht und welche Unterschiede die beiden Länder prägen. Die Reihe „Schweden in...“ geht damit erstmals über die deutschen Grenzen in unsere deutschsprachigen Nachbarländer.

Waren Sie schon einmal auf einem Poetry Slam? Diese ganz besonders dynamische Kunstform bietet viel Spontaneität und Überraschungen. In Deutschland ist sie recht etabliert, in Schweden eher versteckt. Der Kulturteil berichtet mehr über die Slammer-Szene in Schweden.

Nun freuen wir uns auf das Highlight des Herbstes, die Unternehmenspreisverleihung am 22. November 2018 in München. Dort erwarten wir auch wieder unsere Young Professionals aus dem Junior Chamber Club, die in diesem Jahr zum zweiten Mal das JCC-Camp ausrichten. Ab sofort ist der JCC mehr Interessierten zugänglich: Die Altersgrenze für eine JCC-Mitgliedschaft liegt bei 40 statt 36 Jahren. Ob unter oder über 40 - hoffentlich können Sie auch dabei sein und miterleben, wie die diesjährigen Preisträger Ericsson, Hermsö und Icomera ausgezeichnet werden. Wir sehen uns in München!

Dabei wünscht Ihnen viel Freude

Maria Wolleh

Ihre Maria Wolleh

Vizepräsidentin der Schwedischen Handelskammer,
Partnerin Kallan Rechtsanwaltskanzlei mbH

Im neuen Jahr trifft sich die Kammer
am 1. Februar in Hamburg zum Jahresauftakt.
Merken Sie sich den Termin jetzt schon vor!



Inhalt

- 4 **5 Fragen an...**
Eva Fiorenzoni, Geschäftsführerin SSCC
- 5 **Heiter bis schwedisch, Kolumne Lundin**
- 6 **Kurznachrichten**
- 7 **Hannover Messe 2019** | Tacton Systems
- 8 **Vertrieb** | With a little help...
- 10 Wegbereiter des Wandels: **eHighway**
- 12 **Poetry Slam**
- 14 **Schweden in der...** Schweiz
- 16 **Kammerkompetenz** | Clevis Research GmbH
- 18 **JCC**
- 20 **Aus der Kammer**
- 22 **3 Minuten mit** | Olaf Reus
- 23 **Impressum** | Kammerkalender

Eva Fiorenzoni, Geschäftsführerin der Schwedischen Handelskammer in der Schweiz (SSCC)

„Schweden und die Schweiz sind sich sehr ähnlich“



Die Schwedische Handelskammer in der Schweiz hat unlängst ihr 10jähriges Jubiläum gefeiert. Wie kam es zur Gründung?

Die Initiative zur Bildung einer lang ersehnten Handelskammer ging 2008 von Per Edholm, schwedischer Generalkonsul in Lausanne, und Birgitta Arve, schwedische Konsulin in Zürich aus. Sie hatten bemerkt, dass es zwar etliche schwedische Handelskammern in der ganzen Welt gab und fast in jedem europäischen Land eine, in der Schweiz trotz intensiver geschäftlicher und sozialer Beziehungen zwischen

unseren beiden Ländern aber noch keine schwedische Kammer existierte. Birgitta und Per begannen 2005 Gespräche über die Gründung einer Kammer und dank der Unterstützung von Thomas Berman und Bo Hjelt, die sie mit den richtigen Firmen verbunden haben, wurde die SSCC am 7. Mai 2008 zusammen mit 15 Gründungspartnern in Bern gegründet, die den Start der SSCC finanziert haben. Das waren: ABB, Atlas Copco, EF, Ferring Pharmaceuticals, Gunvor Group, Handelsbanken, IKEA, Lombard International Assurance, Lundin Petroleum, Melker Schörling AB, Nestlé, Nordea, SAAB, SEB und Tetra Pak.

Wie ist die Kammer in diesem Jahrzehnt gewachsen?

Wir haben 2008 mit 15 Schlüsselmitgliedern begonnen und heute sind es mehr als 260 Mitglieder. Wir haben rund 140 Firmenmitglieder und 120 Einzelmitglieder und ein Gesamtnetz von 3.000 Kontakten. Wir wachsen Jahr für Jahr weiter und erwarten bis Ende 2018 mehr als 260 Mitglieder.

Eine Besonderheit in der Schweiz ist die Mehrsprachigkeit. Wie gehen Sie damit um, welche Sprache(n) spricht man z.B. bei Events?

Wir organisieren Events in der ganzen Schweiz, hauptsächlich aber in Zürich, Genf und Lugano. Da die Sprachen in all diesen Regionen unterschiedlich sind, ist unsere Unternehmenssprache Englisch und alle unsere Veranstaltungen werden daher auch auf Englisch angeboten. Dies ist die umfassendste Sprache und ermöglicht es den Mitgliedern, von Genf aus zu reisen, um Veranstaltungen in Zürich oder anders herum zu besuchen. Dank unserer Veranstaltungen auf Englisch können wir auch Veranstaltungen mit den anderen nordischen Kammern oder den britischen oder amerikanischen Kammern organisieren, wenn ein gemeinsames Interesse besteht. Dies ermöglicht es uns, unser Netzwerk

auf jedes Unternehmen oder Individuum auszudehnen, das an Veranstaltungen mit einem schwedischen / schweizerischen Geschäftsschwerpunkt interessiert ist. Es geht darum, eine Networking-Plattform zu schaffen, auf der sich Mitglieder und Kontakte in unserem Netzwerk treffen, verbinden und austauschen können.

Die Schweiz ist bekanntlich kein EU-Mitglied. Welche Rolle spielt das für die schwedisch-schweizerischen Wirtschaftsbeziehungen?

Die Schweiz und Schweden haben seit vielen Jahrzehnten eine lange Handelsgeschichte. Ab 1867 unterhielt Schweden ein Konsulat in Genf und die Schweiz eröffnete 1919 eine Botschaft in Stockholm. Schweden ist der wichtigste Handels- und Investitionspartner der Schweiz in der nordischen Region. Das jährliche Handelsvolumen beträgt rund drei Milliarden Franken. Viele Unternehmen wie IKEA oder Tetra Pak sind seit den 1970er Jahren in der Schweiz ansässig. Obwohl die Schweiz nicht Teil der EU ist, hat sie viele Handelsabkommen und ist Teil des Schengener Abkommens, das den Handel zwischen den beiden Ländern unterstützt. Es gibt gleichwohl viele administrative Aufgaben, die für den Import und Export von Gütern oder Kurzzeitbeschäftigungen in der Schweiz erledigt werden müssen. Aktuell, seit Januar 2018, müssen sich alle Unternehmen, die eine berufliche oder gewerbliche Tätigkeit in der Schweiz ausüben, in der Schweiz anmelden und Mehrwertsteuer zahlen.

Was lieben Sie persönlich besonders an der Schweiz?

Es ist sehr einfach in der Schweiz zu leben. Ich denke, die beiden Länder sind sich in vielen Aspekten sehr ähnlich. Ich persönlich liebe es, in der Schweiz zu leben, weil es so zentral in Europa ist und gleichzeitig so nah an der atemberaubenden Natur ist, die die Schweiz bietet. „Ordnung och reda“ haben Schweizer und Schweden gemeinsam und tragen zu einer sehr sicheren Umwelt und einer fantastischen Lebensqualität bei.



Bo Hjelt und Präsident Hans Ulrich Märki



Jahrbuch der SSCC



Ob besonders gut designed oder besonders witzig, ob praktisch oder auf nette Weise traditionell:

Immer wieder begegnen uns Produkte, die uns ein Lächeln ins Gesicht zaubern und uns heiter stimmen. Und die auf ihre Weise vielleicht mehr zum Schwedenbild beitragen, als uns bewusst ist. Heute:

Wie Du schwedisch wirst

Haben Sie beruflich oder privat viel mit Schweden zu tun? Oder wollen Sie wegen eines Studiums, einer Arbeit oder der Liebe hinziehen? Matthias Kamann, ein „professioneller Neuschwede“, hat ein witziges Lehrbuch geschrieben, in dem er in 55 leichten Schritten erklärt, wie man sich wie ein typischer Schwede verhält. Man lernt zum Beispiel, wie man sich mit Schweden unterhält, ohne sich zu blamieren, wie man schwedische Traditionen feiert und wie man wie ein Schwede flirtet. Aber auch, warum man sich um Datenschutz ab sofort keine Sorgen mehr zu machen braucht, Snus konsumieren sollte oder wie man richtig flucht.



Gewinnen Sie. E-Mail genügt!

Wir verlosen fünf Exemplare des Buches „Schweden für Anfänger“. Wenn Sie teilnehmen möchten, schicken Sie bis zum **10.11.18** eine E-Mail mit dem Stichwort „Lehrbuch Schweden“ und Ihrer Adresse an schweden-aktuell@nordis.biz. Über die Hundefutterpakete von bozita.de freuten sich Elisabeth Hanbury aus Stendal, Stassa Thomas aus Reichshof und Katrin Sperling aus Hamburg – beziehungsweise deren Vierbeiner. Wuff!



Tomas Lundin

Was schlimm ist. Und was nicht.

Wie sagt man so schön: Nach der Wahl ist vor der Wahl. In Schweden geht der Wahlkampf unvermindert weiter, weil die Wähler es den Parteien nicht leicht gemacht haben und weil die Parteienlandschaft dabei ist, umgepflügt zu werden. In den schwedischen Medien gibt es Horrorszenarien zuhauf. Instabilität droht. Die alte Sicherheit hat sich in Luft aufgelöst.

Muss aber alles nicht schlimm sein. Zumindest nicht für die Wirtschaft. Sie braucht in erster Linie ein stabiles Umfeld, einen funktionierenden Rechtsstaat und irgendwann einen Staatshaushalt. Aber ob es nun Wochen oder Monate dauert bis sich die Politiker zusammengerauft haben, ist nicht wirklich entscheidend.

Die Niederlande haben es vorgemacht. Dort hat die letzte Regierungsbildung sieben Monate gedauert. Alles lag auf Eis. Für die Politiker war es eine Tortur. Aber die Wirtschaft brummte. Und die Wähler schienen auch nicht ungeduldig zu werden. Sie sind es gewohnt, dass alles seine Zeit braucht in einem Parlament, in dem es von Klein- und Kleinstparteien wimmelt.

Auch Deutschland hat die sechsmonatigen Koalitionsverhandlungen unbeschadet überlebt. Gott sei Dank. Denn der Trend ist unverkennbar: die alten Sicherheiten im Parteiengefüge brechen zusammen. Die Wähler sind illoyal, opportunistisch und kennen keine Bindungen mehr. Auch das muss nicht schlimm sein. Bedenklich ist allerdings die wachsende Faszination, die vom Populismus ausgeht. Im neuen „Populismusbarometer“ der Bertelsmann Stiftung zeigt sich eine deutliche Zunahme von Überzeugungen, die anti-pluralistisch, anti-establishment und pro-Volkssouveränität sind. Nicht nur in den politischen Rändern, sondern gerade bei den Wählern der Mitte.

Das kann die Wirtschaft nicht kalt lassen. Nervenaufrübende Regierungsgespräche und langes Warten ist eine Sache. Etwas ganz anderes ist es, wenn das Gift von Schwarz-Weiß-Denken, Dialogverweigerung und Respektlosigkeit in die Gesellschaft einsickert.

Speed, Accuracy, Safety – 25 Jahre Axelent in Deutschland

Am 29. März 1993 begann mit dem Handelsregistereintrag als „Axelent Vertriebsgesellschaft für Schutzgittersysteme mbH“ beim Amtsgericht in Hamburg die Unternehmens- und Erfolgsgeschichte von Axelent auf dem deutschen Markt. Die Axelent GmbH zählt zwischenzeitlich als Tochter der südschwedischen Axelent AB (Mutterhaus in Hillerstorp, Småland) zu den führenden Anbietern für Schutzzaunsysteme in Deutschland. Die Einsatzfelder der Schutzeinrichtungen liegen vornehmlich im Maschinen- und Anlagenbau, beim Schutz automatisierter Roboteranwendungen sowie im Bereich Logistik- und Lagereinrichtungen. Mit der Schutzeinrichtung X-Guard hat Axelent als eines der ersten Unternehmen die Vorgaben der Maschinenrichtlinie 2006/42/EG umgesetzt. Das Geschäftsfeld Axelent ProfiServices bietet umfassende Dienstleistungen im Bereich Sicherheitstechnik und Risikobeurteilung im Maschinenbau. Zwanzig Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für den Markt in der Bundesrepublik verantwortlich, der deutsche Stammsitz befindet sich in Stuttgart-Degerloch.



Axelent auf der diesjährigen Fachmesse „automatica“ in München (Juni 2018).

Schwede wird Chef bei Daimler



Foto: Matti Blume

Ola Källenius wird neuer Chef von Daimler: Der 49-jährige, in Västervik geborene Schwede wird Vorstandschef, wenn der jetzige Chef Dieter Zetsche zum Ende der Hauptversammlung 2019 sein Amt abgibt. Källenius ist seit Januar 2015 Vorstandsmitglied der Daimler AG und seit Januar 2017 für Konzernforschung & Mercedes-Benz Cars-Entwicklung verantwortlich. 2015 war Källenius als Gastredner bei der „Elchtest“-Veranstaltung der Regionalgruppe Baden-Württemberg der Handelskammer dabei. Wir sagen: Viel Erfolg!



Linking the German and Nordic Markets

<p>Weitere Informationen: SveTys Schmiedesberg 18 a 21465 Reinbek</p> <p>Tel.: (+49) 40 72 00 41 93 Fax: (+49) 40 72 00 48 88</p> <p>info@svetys.net www.svetys.net</p>	<p>(Auch) an interkulturellen Schnittstellen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ systemische Organisationsberatung ▪ Organisationsentwicklung ▪ Führungskräfte-Entwicklung ▪ Teambildung ▪ interkulturelle Trainings ▪ und mehr <p style="text-align: right;">www.svetys.net</p>
--	--

Interkulturelles Management Coaching Übersetzungen

„SCHAUFENSTER FÜR INNOVATIONEN“

Alle Augen richten sich 2019 auf die schwedische Wirtschaft. Auf der weltgrößten Industriemesse, der Hannover Messe, ist Schweden Partnerland. Schwedische Unternehmen nutzen die einmalige Chance, auf der großen Weltbühne zu zeigen, mit welchen Innovationen Schweden aufwartet.



Tacton Systems



Im letzten Jahr gewannen sie den Schwedischen Unternehmenspreis, im nächsten Jahr präsentieren sie ihre Lösungen in Hannover: **Tacton Systems** hilft Betrieben, digital zu werden. In Schweden Aktuell erklärt **CEO Frederic Laziou**, was Tacton auf der Hannover Messe vorhat.

Welches aktuelle Produkt werden Sie auf der Hannover Messe präsentieren?

Im digitalen Zeitalter entscheiden Kundenorientierung und die genaue Kenntnis der Kundenbedürfnisse über Erfolg oder Misserfolg. Das gilt für meisten produzierenden Unternehmen in Europa, Nordamerika und Japan, die sich mit einer „individualisierten Massenfertigung“ im Wettbewerb behaupten müssen. Wir zeigen, wie sie mit Tacton smarter agieren und kundenzentrierter werden. Und wir zeigen, wie sich die Technologie-Trends digitale Modelle und Augmented Reality durchgängig in der Wertschöpfungskette, u. a. für Produktkonfiguration sowie Angebots- und Verkaufsprozesse, nutzen lassen.

Wie wichtig ist Ihnen die Hannover Messe als Treffpunkt für smarte Industrie und führende Innovationen?

Die Hannover Messe ist das Schaufenster für Innovationen schlechthin. Tacton hilft seit über 15 Jahren Fertigungsunterneh-

men dabei, die Kunden in den Mittelpunkt der Digitalisierung zu stellen. Für uns ist sie die perfekte Bühne, um zu zeigen, wie sich mit innovativen Lösungen Kunde, Produkt und Fertigung intelligent verbinden lassen.

Was bedeutet die schwedische Partnerschaft auf der Hannover Messe 2019 für die schwedische Industrie insgesamt?

Die Hannover Messe ist das Zentrum für innovative Industriepioniere und deshalb eine großartige Gelegenheit, Schwedens Innovationskraft zu präsentieren. Ich freue mich, dass Tacton 2019 mit dabei sein wird.

Informationen zu Schweden auf der Hannover Messe 2019:

www.swedenhannovermesse.com

Projektleiterin und Ansprechpartnerin für Kammermitglieder:

Lisa Tullus, lisa.tullus@business-sweden.se



Über 100 Jahre Skandinavische Schule in Hamburg



Individueller Unterricht in kleinen Gruppen nach dem schwedischen Lehrplan in Deutschland – klingt zu gut, um wahr zu sein? In Hamburg ist das seit über 100 Jahren Realität. Dort bildet die Skandinavische Schule als private schwedische Auslandsschule kleine Schweden, Dänen und Norweger aus. Ihnen bietet die Schule Unterricht in ihrer Muttersprache von der Vorschule bis zur sechsten Klasse. „In den Pausen spielen Kinder aller Sprachen zusammen im angrenzenden Innocentiapark“, berichtet Schulleiterin Sara Karlsson. Auch ältere Schüler können hier die Mittel- und Oberstufe mit Fernunterricht besuchen. Ergänzender Schwedischunterricht wird für Kinder angeboten, die eine deutsche oder internationale Schule besuchen. In einzigartigem Milieu kann jedes Kind seine Muttersprache weiterentwickeln, gleichzeitig gehören die Fächer Deutsch und Englisch von Anfang an zum Stundenplan. Der Wechsel auf eine deutsche oder internationale Schule ist somit später problemlos möglich. Wer im Abendkurs Schwedisch lernen will, ist auch an der Skandinavischen Schule Hamburg richtig – sie bietet mehrmals die Woche Unterricht für Erwachsene.

internationale Schule ist somit später problemlos möglich. Wer im Abendkurs Schwedisch lernen will, ist auch an der Skandinavischen Schule Hamburg richtig – sie bietet mehrmals die Woche Unterricht für Erwachsene.

1| Marktforschung

Die Entscheidung ist gefallen – ein neuer Markt oder ein neues Segment soll erobert werden. Doch ohne Überblick kann das Vorhaben schnell scheitern. In Zeiten von Überangebot und ungebremster technologischer Fortschritte scheint der Bedarf nach tiefgreifender Beratung, ergänzt durch ein umfassendes Service-Portfolio, größer denn je. Das Kammermitglied Clevis Research aus München steht Unternehmen mit seiner One-Stop-Shop-Beratung zur Seite. Alle notwendigen Services, die zur Erreichung eines Zieles, wie z.B. einer nachhaltigen Markteintrittsstrategie, führen, gibt es bei Clevis aus einer Hand.

3| Finanzierung

Geld ist Vertrauenssache. Für die Finanzierung der Expansion nach Deutschland und die Organisation des Geldverkehrs greifen Mitglieder deshalb gerne auf bekannte Mitglieder zurück. Als Partner in der Kammer stehen die Banken Danske Bank, Handelsbanken, Ikano Bank, Nordea und SEB sowie Finanzdienstleister und Berater wie SVEA Ekonomi, Finanzselect oder MCF Corporate Finance bereit.

WITH A LITTLE HELP..

Vertrieb – ein großes Thema. Denn welches Unternehmen dieser Welt ist nicht vom Vertrieb abhängig? Irgendjemand muss Umsatz bewegen, darauf sind alle angewiesen. Vertrieb ist der Nährboden allen Wohlstands. Vertrieb ist lebenswichtig. Die beste Strategie zu finden, seine Produkte und Dienstleistungen an den Kunden zu bringen, wird damit zum zentralen Punkt in jedem Unternehmen. Für schwedische Firmen auf dem deutschen Markt kann der Vertrieb zu Beginn zusätzlich herausfordernd sein. Teil der Kammer zu sein hilft da oft weiter. Kontakte und Kompetenzen im Kammerumfeld helfen Mitgliedern, ihren Vertriebs Erfolg effektiv zu steigern. Schweden Aktuell zeigt, an welchen Stellen der Kette von der Strategieentwicklung bis zum Point of Sale es Unterstützung gibt. Schließlich ist alles leichter *with a little help from friends...*

7| Das Wichtigste am Schluss: die besten Mitarbeiter finden

Fehlt nur noch eins, um das Deutschlandprojekt auf sichere Füße zu stellen – das Personal. Die Kammeraktiven Academic Work, Mercuri Urval, Poolia und RYBERG-Consulting helfen mit ihrer langjährigen Erfahrung, das ideale Team zusammenzustellen.

5| Produkt- und Vertriebskonfiguration

Besonders Industrieunternehmen wissen: Heute entscheiden neben hochwertigen Produkten die Kundenorientierung und die genaue Kenntnis der Kundenbedürfnisse über Erfolg oder Misserfolg. Digitale Produktmodelle, eingesetzt für Produktkonfiguration und Augmented Reality, revolutionieren Konstruktion, Produktion und Angebots- und Verkaufsprozesse in der Fertigungsindustrie. Tacton-Lösungen für Configure-Price-Quote (CPQ) verbinden Kunde, Produkt und Fertigung. Das Kammermitglied ermöglicht mit seinen Produkten durchgängige Abläufe entlang der Wertschöpfungskette - von Vertrieb über Konstruktion bis Produktion.

6| Präsent werden im Handel und in der Presse

Wer keine eigenen Läden in Deutschland eröffnen will, aber im Einzelhandel präsent sein möchte, kann auf spezialisierte Agenten zurückgreifen. Das Kammermitglied Nordic Ambiente ist so ein Agent, sein Thema sind besondere Design- und Einrichtungsaccessoires. Die Hersteller profitieren vom Vertrauen, das der Agent bei den Einzelhändlern aufgebaut hat, dem Know-How und der logistischen Erfahrung. Andere Agenten setzen vor allem auf den Online Handel. Auch um sich einen Namen auf dem neuen Markt zu machen, können Unternehmen auf die Kammerexpertise vertrauen. Die PR- und Marketingagenturen Ehrenberg, Heldisch oder Nordis sorgen für die richtige Platzierung in den Medien, um das Bewegtbild kümmert sich INFOkontor.



2| Rechtssicherheit

Die Marktanalyse sieht vielversprechend aus, doch nun droht der Papierkram. Der Paragraphenschwungel wirkt abschreckend, besonders Deutschland ist für seine Bürokratie bekannt. Wer seinen Vertrieb auf den deutschen Markt ausweitet, unterliegt mit diesen Aktivitäten in aller Regel deutschem Recht – auch, wenn der Firmensitz in Schweden liegt. Auch Steuerfragen müssen geklärt werden, entweder unter deutschem, schwedischem oder europäischem Recht. Die Unsicherheiten nehmen die Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, die in der Kammer organisiert sind, den exportinteressierten Unternehmen ab. Sie kennen sich mit den Besonderheiten beider Länder aus, sprechen meist beide Sprachen und helfen, die etwaigen Fallstricke zu umgehen. Als offizielle Berater der Kammer sind Baker & McKenzie, GHK, Görler und Partner, Heussen, Kallan, legalpartner.berlin, Linklaters und Werner, Luger & Partner als Anwälte und btu, Kristina Johansson, Sonntag & Partner sowie UHY Deutschland als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater zugelassen.

4| Geschäftsanbahnung und Kundenkontakte

Der Markt ist analysiert, die Rechtsfragen geklärt, das Team ist interkulturell geschult: die folgt die Königsdisziplin: Wie findet sich der richtige Kunde und Handelspartner? Ein Kammermitglied hat sich genau auf die direkte Geschäftsanbahnung spezialisiert: ProToSell vermittelt Kundenkontakte im B2B Bereich. Dabei kommen traditionellen Methoden wie Telefongespräche und Messen zum Einsatz, aber auch digitale Möglichkeiten der „Marketing-Automatisierung“. Nach erfolgreicher Etablierung in Schweden wird das Familienunternehmen ProToSell seine Dienstleistung noch in diesem Jahr auch in Deutschland anbieten.

Ganz gleich, an welcher Scharnierstelle im Vertriebsprozess Sie Unterstützung brauchen: Fragen Sie in der Geschäftsstelle nach oder schauen Sie auf schwedenkammer.de – und freuen Sie sich auf die bewährte Expertise der Kammer-Freunde.

Deutschland und Schweden realisieren den eHighway

Wegbereiter des Wandels

VON HELEN HOFFMANN

In 20 Jahren gibt es nur noch E-Autobahnen in Deutschland und Schweden. Daran hat Christer Thorén von Scania keinen Zweifel. Als Leiter des Projekts eHighway ist er ganz nah dran am Transport der Zukunft. Und die wird im Norden entwickelt: Die Ziele Schwedens sind ambitioniert, bis 2030 soll kein Fahrzeug mehr mit fossilem Treibstoff fahren. Um die erste klimaneutrale Wohlstandsgesellschaft zu werden, setzt Schweden auf partnerschaftliche Lösungen – mit Deutschland.

Vor sechseinhalb Jahren begann eine besondere deutsch-schwedische Innovationsgeschichte. Im Frühjahr trafen sich der schwedische Lkw-Hersteller Scania und der deutsche Konzern Siemens, um die Möglichkeiten eines gemeinsamen Projekts auszuloten. Nur acht Wochen später präsentierten die Unternehmen zusammen ihre Vision für den Transport der Zukunft: In Almedalen stellten sie einen Lkw auf, der an Stromleitungen fahren sollte. Auf das Fahrzeug druckten sie den programmatischen Slogan „Sverige först med elvägar“ und begeisterten die damalige Transportministerin für die Idee.

Von Anfang an war Hasso Grünjes auf der deutschen Seite bei Siemens Wegbereiter des Projekts. Früher war er für Bahnelektifizierungsanlagen in Skandinavien zuständig. „Damit hatte ich einen Blick auf den schwedischen Markt“, erinnert er sich. Durch den guten Kontakt mit schwedischen Kollegen wurde das Interesse aus der Politik zur Dekarbonisierung des Straßengüterverkehrs an ihn herangetragen. Siemens sah eine Geschäftschance in der Entwicklung des klimafreundlichen Gütertransports: „Es geht auch um Exportpotentiale für die Wirtschaft. Hier gibt es ein signifikantes Potential für die großflächige Anwendung der Technologie“, ist sich Grünjes sicher.

Co-Lab in der Praxis

Scania und Siemens taten sich zusammen, Trafikverket zeigte sich interessiert, eine neue Technologie in realen Bedingungen zu erproben und erteilte im Herbst 2015 den Zuschlag, das Konzept auf öffentlicher Straße zu realisieren. Damit leben Scania und Siemens das Motto der Hannovermesse, Co-Lab, das auf Zusammenarbeit und Innovation setzt, in der Praxis. Außerdem waren die Unternehmen Pioniere für die deutsch-schwedische Innovationspartnerschaft, die Anfang 2017 unterzeichnet wurde. Den Nutzen der formellen Partnerschaft sehen Scania und Sie-

mens in der Zusammenarbeit auf regionalen und ministerialen Ebenen, die einen fruchtbaren Austausch ermöglicht. „So ist es außerdem leichter, Menschen für das Vorhaben zu motivieren“, erlebt Christer Thorén. Die Innovationspartnerschaft beschleunigt die Projekte. „Ich bin mir wirklich nicht sicher, ob die E-Autobahn, die gerade in Hessen gebaut wird, so schnell realisiert worden wäre ohne das Abkommen von Merkel und Löfvén“. Im Rahmen der Innovationspartnerschaft werden Business Cases erarbeitet, die die Erfahrungen der ersten Elektrifizierungen sammeln, um die zukünftige Arbeit zu erleichtern. Wo man baut, was funktioniert, welche Kosten dabei entstehen – all diese Fragen werden geklärt. Eine wertvolle Ressource für kommende Projekte, findet Christer Thorén: „Mit fundierten Informationen wird es möglich, auch längere Strecken zu bauen“.

Heute fahren auf der ersten Teststrecke in Sandviken die Lkws der Spedition Ernst Express. Doch der Name Teststrecke täuscht: Die Spedition führt reguläre Transportaufträge auf einer öffentlichen Straße aus. Aus der Region Dalarna/Borlänge bringt sie Stahl und Papier zum Hafen von Gävle. Dabei fahren die Lkw ein Stück auf dem elektrifizierten Abschnitt, wo die Lkw sich mit der Oberleitung verbinden und elektrisch weiterfahren. Die Fahrer freuen sich, denn die Fahrt auf der E-Autobahn ist deutlich leiser – und das Potential für die Wirtschaft und Klima ist groß.

Auch Deutschland nimmt erste Strecken in Betrieb

Als Flächenland ist Schweden vom Transport abhängig, der Schienenverkehr stößt jedoch an seine Grenzen. Elektrifizierter Güterverkehr gilt als die Lösung: es müssen keine neuen Flächen mit Schienen bebaut werden, der Wirkungsgrad der Elektromotoren ist doppelt so hoch und spart Co₂. „Das hängt jedoch damit zusammen, wie sauber der Strom ist, den man herstellen kann“, gibt Christer Thorén zu bedenken. Auch deswegen fiel die Wahl für die weltweit ersten Tests auf Schweden. Schwedischer Strom liegt bei 70 Gramm Co₂ pro Kilowattstunde, in Deutschland bei einem halben Kilo. „Dennoch kann das System auch schon jetzt auch in Deutschland einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz leisten“, ergänzt Hasso Grünjes.



Christer Thorén in Schweden und Hasso Grünjes in Deutschland (unten) sehen großes Potential in der neuen Technologie

„Das System kann schon jetzt auch in Deutschland einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz leisten.“

Das Vorzeigeprojekt lockt Besucher aus aller Welt nach Sandviken, über 2000 waren im letzten Jahr da. Die Strahlkraft ist groß. Hasso Grünjes glaubt daran, dass Schweden sein Ziel der Klimaneutralität erreichen kann: „Das wäre ein wichtiges Signal an andere Nationen“. Bald werden Interessierte auch nach Deutschland an die Teststrecken pilgern. Fördermittel für drei Feldversuche wurden gewährt, die Arbeit läuft auf der A5 in Hessen, der A1 in Schleswig-Holstein und einer Bundesstraße in Baden-Württemberg. Im nächsten Jahr sollen zwei der drei Strecken den Betrieb aufnehmen. Die Ausschreibung für die Fahrzeuge auf den Teststraßen läuft.

Siemens hofft auf eine Weiterführung der Zusammenarbeit mit Scania. Grünjes und Thorén kennen sich mittlerweile gut, die Kooperation läuft reibungslos. „Ich habe so viele Deutsche kennengelernt im Zuge des eHighway, dass ich mein Deutsch in einem Intensivsprachkurs aufgefrischt habe“, lacht Thorén. „Denn wir wollen ja eine Fortsetzung dieses Projekts“.



Poetry Slam in Schweden

Fast undercover und doch sehr lebendig

VON HANNA SJÖBLOM

Deutschland ist das Land der Dichter. Und dieses Dichterland beinhaltet nicht nur Goethe, Schiller und Fontane, sondern ist inzwischen auch Heimat für die größte Poetry Slam Szene der Welt.

Poetry Slam als lyrische Darstellungsform nahm seinen Anfang Ende der achtziger Jahre in Chicago und hat sich im Laufe eines Jahrzehnts über die ganze Welt ausgebreitet. Ein solcher Dichterkampfind findet auf offener Bühne statt, jeder darf teilnehmen, es gibt keine komplizierten Anmeldeverfahren. In drei Minuten und neun Sekunden können die Kandidaten einzeln oder als Team ihr Werk vorstellen – als Requisite ist außer dem eigenen Körper und der Stimme nichts zugelassen.

Auch nach Nordeuropa fand der Poetry Slam im Laufe der neunziger Jahre seinen Weg. 1997 fand bereits die erste schwedische Poetry-Slam-Meisterschaft statt. Seitdem wird sie jährlich ausgerichtet, seit einigen Jahren hat sich der Zeitraum über Christi Himmelfahrt im Mai etabliert. Um sich für die Meisterschaft zu qualifizieren, muss man aus einer der vielen lokalen Wettbewerbe, die über ganz Schweden verteilt stattfinden, als Sieger hervorgehen.

Bewertet wird die Poesie direkt vom Publikum, theoretisch kann jeder Besucher zum Juror werden. Die Jury der jeweiligen Veranstaltung wird direkt aus dem Publikum rekrutiert und besteht aus drei bis fünf Personen oder Gruppen. Bewertet wird neben dem eigentlichen Werk auch die Performance als Ganzes auf einer Skala von 1 – 10 Punkten.

Die freie Form der Veranstaltung bindet die Besucher ein und schafft jedem eine Bühne:

„Slam ist das Paradebeispiel für die Demokratisierung der Kunst“, findet Bob Holman, einer der bekanntesten Dichter der Poetry-Slam-Szene in den USA. Der Buchhändler Andreas Möller sieht diesen engen Kontakt als das Reizvolle im Poetry Slam. Der Malmöer hat früher selbst auf der Bühne gestanden und denkt gern an seine Anfänge zurück. „Das Publikum variiert ständig“, erinnert er sich. Auch die Kontakte der Künstler untereinander habe er als besonders gewinnbringend erlebt. „Die meisten Teilnehmer sind relativ jung, aber nach oben gibt es keine Grenze“, beobachtet er. In Schweden sei Poetry Slam mittlerweile weit verbreitet, die Medien berichten jedoch kaum und die Kunstform fristet ein Subkulturdasein. Die Abgrenzung zur Stand-up-Comedy sei im Laufe der Zeit immer stärker verwischt. Durch das komödiantische Element sei es einfacher, Zugang zur Poesie zu finden: „Sie darf dann allgemeinsprachlicher, lustiger und auch gesellschaftskritischer sein“.

Was Poetry Slam ist und was nicht, ist also nicht klar definiert und entwickelt sich ständig. „Ein geliebtes Kind hat vielen Namen“, wie die schwedische Redewendung lautet: In Schweden kursieren auch die Begriffe Estradapoesi oder Spoken Word. Doch unter Spoken Word fällt auch die Stand-up-Comedy, da der Oberbegriff alles einschließt, was auf einer Bühne gesprochen oder mündlich vorgetragen wird. Zu den neueren Stilformen von Poetry Slam gehört auch der sogenannte Triathlon, bei dem der Poet zusätzlich durch einen Musiker und Tänzer begleitet wird.

Die vereinigten Vororte als Sprungbrett

Poetry Slam gilt als Gegenbewegung zur klassischen, etwas verstaubten Lyrik. Damit gewinnt sie ein neues Publikum und bietet ein Sprungbrett. Die als problematisch abgestempelten Vororte in Schweden wurden zum Hort der Kultur durch die angehenden Dichter, als die Organisation Förenade Förorter (dt. Vereinigte Vororte) das Konzept dorthin brachte. Ein Grund für die große Beliebtheit, der sich Poetry Slam gerade dort erfreut, könnte die Nähe zum Musikgenre Rap sein. Heute veranstaltet Förenade Förorter den Wettbewerb „Ortens bästa poet“ (Der beste Dichter des Orts), dessen Gewinnern ähnlich viel Prestige zu Teil wird wie jenen der offiziellen Schwedischen Meisterschaft. Zum Finale kamen 4000 Besucher. Ein derart großes Publikum bedeutet für Sprach- und Textaffine oft den Karrierestart.

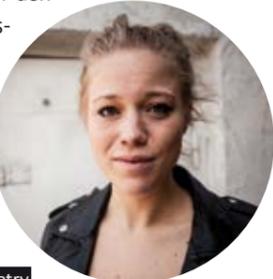
Eine der Großen in der schwedischen Poetry Slam Szene ist Olivia Bergdahl; sie hat mit 12 Jahren ihre Karriere auf einer offenen Bühne in Göteborg angefangen. Andere bekannte Slammer

sind Maria Maunsbach und Laura Wihlborg, beide sind später beim schwedischen Radio gelandet.

Trotz des Erfolgs sehen sich die Veranstalter von Poetry Slams regelmäßig Finanzierungsschwierigkeiten ausgesetzt. „Es sind sogenannte „Feuerseelen“, die das Ganze betreiben“, sagt ein Göteborger Slammer, der anonym bleiben möchte. „Leute, die ein brennendes Interesse haben, freiwillig und kostenlos etwas zu veranstalten. Aus finanziellen und ideellen Gründen wird wenig Werbung für Poetry Slam betrieben, wodurch eigentlich nur Insider mit der Szene vertraut sind. Selbst die Kommunen, in denen große Poetry-Slam-Vereine aktiv sind, wissen selbst oft nicht um ihre Szene“. Sponsoren sind so nur schwer zu finden. Dass der Kunst dennoch eine Bühne geboten wird, liege am großen Engagement der Aktiven, glaubt er. „Die Poetry Slam Szene ist eine enge Gemeinschaft, in der man einander in allen Belangen gerne hilft, auch quer über die Vereine hinweg“.

Thematisch kommen und gehen aktuelle Themen in den Vorort Slams. „Besonders relevant sind auch LGBT-Anliegen“, beobachtet der Göteborger Poetry Slammer. Die Dichter finden einen sicheren Raum auf der Bühne, verlieren die Scheu, über sich und ihre Probleme zu sprechen. „Dieser Aspekt, das Erzählen über sich selbst und die eigenen Kämpfe war und ist ein wesentlicher Aspekt von Poetry Slam.“

Im großen Vorortswettbewerb „Ortens bästa poet“ wird die Zufallsjury ambivalent gesehen. Um die allzu subjektive Bewertung abzuschwächen bewerten dort je zwei Experten gemeinsam mit drei Zuschauern die Performance. Medial mag der Poetry Slam in Schweden ein Schattendasein fristen, in den Vororten ist er jedoch eine regelrechte Institution, die jungen Menschen Möglichkeit bietet, sich kreativ auszudrücken. Fazit: Gehen Sie mal hin, es lohnt sich!



Olivia Bergdahl, eine der bekanntesten Poetry Slamerinnen Schwedens, hat inzwischen auch einen Roman veröffentlicht und ist auf Tourneen ebenso präsent wie in Zeitungskolumnen.



Die Vororte der großen Städte sind kreative Zentren der schwedischen Slammerszene. Hier erfolgreich zu sein, kann den Start einer Medienkarriere bedeuten.

... SCHWEIZ

VON HANNA SJÖBLÖM

„Sind Schweden und die Schweiz dasselbe?“ Immer wieder stolpert man bei der englischsprachigen Recherche über die beiden Länder über für Deutsche und Schweden merkwürdig lautende Hilfeseiten.

Jenseits des Atlantiks scheint es gewisse Unterscheidungsschwierigkeit zwischen Schweden und der Schweiz zu geben. Nun, die Bevölkerungszahlen der beiden Länder ähneln sich sogar einigermaßen, wobei Schweden hier aktuell bei 10 Millionen und die Schweiz bei 8 Millionen Einwohnern liegt. Ein Blick auf die Karte offenbart jedoch, dass Schweden flächenmäßig fast elfmal so groß ist wie die Schweiz.

Beide Länder sind berühmt für ihren hohen Lebensstandard mit relativ hohen Löhnen. Beide waren offiziell in den beiden Weltkriegen neutral, sind heute aber ironischerweise große Waffenexporteure. Aber hier hören die Gemeinsamkeiten auch auf.

Bekannt fürs Banking

Die Schweiz: ein flächenmäßig kleines Land mit zentraler Lage in Mitteleuropa, dessen Wirtschaftskraft mit einem BIP pro Kopf von 70.140 Euro enorm ist. Laut IMF ist dies der zweithöchste Wert weltweit. Das Land ist in 26 Kantone gegliedert und hat offiziell vier Amtssprachen: Deutsch, Französisch, Italienisch und Rätoromanisch. Mit den wichtigen Wirtschaftsstandorten Zürich, Genf, Lausanne, Basel und Bern ist die Schweiz bekannt für ihr Bankenwesen. Einige der größten Banken der Welt wie UBS oder Credit Suisse tummeln sich hier. Nicht von ungefähr kommt der zweifelhafte Ruf eines Steuerparadieses mit eigenem Begriff, den sogenannten „Schweizer Bankkonten“. Die Geldinstitute sind der dominierende Wirtschaftszweig neben der Pharmazie und Stahlproduktion.

100 schwedische Unternehmen

Schweden ist in Nordeuropa der wichtigste Handelspartner der Schweiz. Umgekehrt ist die Schweiz jedoch nur auf Rang 17 bei Schweden, das Maschinen, Papier, Zellstoff und Chemikalien in die Schweiz exportiert. Die beiden Länder sind nicht nur gute Handelspartner, die Schweiz ist mit ihrer Lage und Infrastruktur, einem gut ausgebautem Sozial- und Gesundheitssystem auch hochattraktiv als Standort für schwedische Unternehmen. Das attraktive Steuersystem tut sein Übriges. Das Resultat: Rund 100 schwedische Unternehmen sind aktuell in der Schweiz aktiv, entweder durch direkten Kontakt oder durch Tochtergesellschaften, unter denen sich auch bekannte Giganten wie ABB, Ericsson, IKEA, Atlas Copco/EPIROC und Volvo finden. Die Tetra Laval Group hat ihren Hauptsitz sogar in der Schweiz. Zu ihr gehört das weltbekannte schwedische Unternehmen Tetra Pak. Schwedische Firmen stellen so knapp 20.000 Arbeitsplätze in der Schweiz. ABB, eine von Schweden gegründete Schweizer Firma, ist gar die zweitgrößte multinationale Firma in der Schweiz und beschäftigt weltweit 120.000 Menschen. Weitere Geschäftschancen für schwedische Unternehmen sieht Business Sweden in den Branchen ICT, Chemie, Gesundheitswesen, Clean-Tech, als Lieferant von Präzisionsinstrumenten und auch die Uhrenindustrie. Diese Branchen sind Markenzeichen der Schweizer Industrie und bieten viel Wachstumspotenzial.

Schwedisches Leben

Doch nicht nur Unternehmen zieht es in die Schweiz, auch bei der schwedischen Bevölkerung erfreut sich der Alpenstaat großer Beliebtheit. Circa 8.000 Schweden leben in der Schweiz, die Rang 12 der populärsten Länder im Ausland unter den Schweden belegt. Zu Ihnen zählen auch bekannte Wirtschaftspersönlichkeiten wie Annika Falkengren.

Gute Jobs und viele schwedische Firmen locken die Auswanderer. Das Beherrschen der schwedischen Sprache ist so oft ein großes Plus. Zwei Drittel der in der Schweiz ansässigen Schweden wohnen in Genf, wo sich inzwischen schon Gemeinschaften gebildet haben, um die schwedische Kultur und Traditionen im Ausland aufrecht zu erhalten.

Der Svenska Klubben ist eine Organisation mit über 500 Mitgliedern, die jeden Monat verschiedene Aktivitäten anbietet. Auch SWEA (Swedish Women Abroad) ist in der Schweiz aktiv und unterhält dort viele Außenstellen. Auch für schwedische Familien mit Kindern ist gesorgt: Drei schwedische Schulen in Genf, Zürich und Basel lehren Schwedisch im bilingualen Unterricht. Junge Schweden zieht es oft zum Arbeiten in die berühmten Wintersportorte wie Verbier und Zermatt, wo sie sich als Ski-Lehrer, Barkeeper oder bei einem Hotel verdingen. Im internationalen Milieu wird das eigene Englisch, Französisch und Deutsch verbessert – und der eine oder andere Schwede lernt vielleicht sogar ein wenig Schweizerdeutsch.

Die Schwedische Handelskammer in der Schweiz

Der Generalkonsul von Lausanne und die Konsulin von Zürich, Per Edholm und Birgitta Arve, legten im Jahre 2008 den Grundstein für die heutige Kammer. Deren Hauptaugenmerk ist die bessere Vernetzung von schwedischen und schweizerischen Unternehmen, um so noch besseren Handel zu ermöglichen. Heute verfügt die schwedische Handelskammer in der Schweiz über 2500 Kontakte und 240 Mitglieder – ein großes wertvolles Netzwerk mit potenziellen Wirtschaftskontakten.

Auch in der Schweiz arbeitet die Kammer eng mit Business Sweden und der schwedischen Botschaft zusammen. Außerdem ist sie Teil des Netzwerks Swedish Chambers International, in dem die Schwedischen Handelskammern im Ausland, darunter auch in Deutschland, sich austauschen.

Business Sweden Schweiz

Business Sweden ist der Ansprechpartner für jeden, der gerne in der Schweiz unternehmerisch Fuß fassen möchte. Seit vielen Jahren im Land aktiv, bietet Business Sweden schwedischen Firmen in der Schweiz konkrete Hilfestellungen.

Fläche: 41.285 km²
Bevölkerung: 8.482.152 (Schweden 10 Millionen)
Bevölkerungsdichte pro km²: 205 (Schweden 22)
BIP 2017: 590 Mrd Euro (Schweden 468 Mrd Euro)
BIP je Einwohner: 70.140 Euro (Schweden 46.129 Euro)

Größte Städte:
Zürich: 409.241
Genf: 200.548
Basel: 171.513
Regierungssitz: Bern
Amtssprachen: Deutsch, Französisch, Italienisch, Rätoromanisch



In Genf fährt der erste rein elektrisch betriebene Gelenkbus, der mit ABB-Technologie ohne Oberleitung auskommt. 15 Sekunden reichen, um den Bus an jeder dritten oder vierten Haltestelle aufzuladen.



Tetra Pak ist eines von drei Unternehmen der Tetra Laval-Group, einer privaten Gruppe mit schwedischen Wurzeln. Der Hauptsitz befindet sich in der Schweiz.

„Wird Aktionismus beim Eintritt in den deutschen Markt langfristig zur Bremse?“



David Aberspach
Senior Project Manager
CLEVIS Research GmbH
research.data.strategy.
Tel: +49 (0)89 242 111 21
da@clevis-research.de
www.clevis-research.de

Ausländische Firmen sehen sich beim Eintritt in neue Märkte wie z.B. den deutschen anfangs vielen Herausforderungen gegenüber: Sprache, Kultur, lückenhafte Informationen zu politischen bzw. gesellschaftlichen Rahmenbedingungen, ungeklärte Finanzierung und zuletzt die Wahl der passenden Strategie sind nur einige von zahlreichen Unwägbarkeiten.

Firmen agieren dabei z.T. überstürzt und verfolgen oft eine planlose, beinahe naiv wirkende, wenig durchdachte Strategie der aggressiven Expansion in neue Märkte – vielfach zu Lasten der Entwicklung eines tragfähigen und nachhaltigen Monetarisierungs-Modells. In der Folge wird in vielen Fällen nach wie vor zu wenig Zeit in Analyse, Konzepte und strategische Planung hinsichtlich von Umsatz und Profitgenerierung investiert.

Als Erfolgsfaktor für ein skalierbares und vor allem strukturell profitables Geschäft kommt der Wahl der passenden Markteintrittsstrategie jedoch große Bedeutung zu und darf an dieser Stelle nicht vernachlässigt werden. Ob nun mit Hilfe eines lokalen Partners, einer Akquisition oder der Eröffnung einer eigenen Dependence: die Möglichkeiten zum Markteintritt sind vielfältig.

Da jede Strategie auf Fakten und begründeten Annahmen basiert, ist es zu Beginn eines jeden Markteintritts enorm wichtig, den Markt mit Blick auf Größenordnung und die innere Struktur der Nachfrage zu verstehen. Weitere wichtige Elemente sind die Art der Nachfragesubjekte (B2C / B2B) und die Kaufkriterien der Nachfrage. Ebenfalls gilt es die Marktsegmentierung genau zu untersuchen sowie die Zielgruppe zu definieren.

Eine weitere Gefahr für einen erfolgreichen Markteintritt birgt die oberflächliche Analyse oder triviale Einschätzung des Wettbewerbs. Dabei erlaubt die dezidierte Auseinandersetzung detaillierte Einblicke in Marketingstrategie und Positionierung der Konkurrenz und gibt zuweilen Rückschlüsse über die Gründe der jeweiligen Entscheidung und die Wettbewerbsentwicklung über Zeit preis. Hierbei ist es von immenser Bedeutung, die faktischen und regulatorischen Gegebenheiten zu durchdringen, um als Unternehmen grundlegend erfolgreich zu sein.

Faktenbasierte Analyse und Konzeptionierung können die Wahrscheinlichkeit richtiger Entscheidungen signifikant erhöhen und über Wettbewerbsvor- und -nachteile entscheiden.

Professionelle Unterstützung, etwa durch eine spezialisierte Beratungsboutique, kann am Ende den Unterschied ausmachen und den Erfolg Ihres Unternehmens auf nachhaltige Beine stellen.“

In unserer Rubrik
„Kammerkompetenz“
schreiben Mitglieder
der Beratergruppen
über aktuelle Fragen
aus Wirtschaft und Recht.



**SCHWEDISCHER
UNTERNEHMENSPREIS
IN DEUTSCHLAND**

ES WIRD WIEDER SPANNEND

Es ist wieder soweit. Schicke Smokings, glitzernde Kleider, fröhliche Atmosphäre. Hochkarätige Redner, die an einem vorbei gehen, Ehrengäste, die man im Saal erhascht. Ein Abend von höchstem Niveau, aber trotzdem entspannt schwedisch.

Lassen Sie sich inspirieren vom Wirken der erfolgreichsten schwedischen Unternehmen in Deutschland. Lernen Sie neue Kontakte aus der schwedischen Wirtschaft kennen. Lauschen Sie Vordenkern der Wirtschaft.

Zum 16. Mal wird der Preis an Unternehmen mit schwedischer Herkunft verliehen, die sich erfolgreich in Deutschland etabliert haben und den deutschen Markt durch ihre Ideen, ihre Innovationen und ihre schwedisch geprägte Geschäftstätigkeit bereichern. Seien Sie dabei!

**22. NOVEMBER 2018 BAYERISCHER HOF
GALAABEND MIT VERLEIHUNG DES SCHWEDISCHEN
UNTERNEHMENSPREISES 2018**

Anmeldung über www.schwedenkammer.de/unternehmenspreis

JCC Das Mentorenprogramm der Schwedischen Handelskammer

Helfer auf dem Karriereweg

Mentoring – ein großes Wort, das vor allem im Karrierekontext oft fällt. Doch was bringt ein Mentor und wie findet man den Richtigen? Und warum sollte man sich als Mentor engagieren? JCC-Mitglied Christoph Hinz und Regionalgruppenmitglied Uta Schulz wissen das. Christoph bewarb sich für das Mentorenprogramm der Schwedischen Handelskammer, das erfahrene Mentoren aus dem Kammernetzwerk mit engagierten JCClern zusammenbringt, und erhielt die Chance, sich mit Marcus Honkanen (Bents Honkanen Rosenkranz) im Mentoring auszutauschen. Uta Schulz (SveTys – Interkulturelles Management) stellte sich als Mentorin zur Verfügung und unterstützte ein Jahr lang JCClerin Vanessa Böse auf ihrem Berufsweg. In Schweden Aktuell berichten Mentee und Mentorin aus verschiedenen Perspektiven über das Programm.



Mentorin Uta Schulz, SveTys – Interkulturelles Management: „Für den Mentor ist es eine Horizonterweiterung.“

Woran hast du gemerkt, dass dein Mentor und du gut zusammenpasst?

Dass Marcus gut zu mir passt, habe ich gemerkt, als er mir beim ersten Treffen erzählte, wie wichtig es ihm ist, stets Familie und Karriere zu fördern. Er spiegelt seine beruflichen Stationen und Optionen stets mit den familiären Interessen und entscheidet dann mit seiner Frau, was passen könnte. Das hat mir sehr imponiert, besonders bei seiner Klasse Karriere. Ich habe mir das gerne abgeschaut.

Wie hast du dich auf die Treffen vorbereitet und wie hast du ausgewählt, was du mit deinem Mentor besprechen wolltest?

Da ich beruflich vor geplanten Veränderungen von der Bundeswehr ins Wirtschaftsleben stand, sind die Themen immer tagesaktuell besprochen worden: neue Bewerbung, potentielle neue Arbeitgeber, Vor- und Nachteile, nächster Karriereschritt. Marcus hat mir stets seine ehrliche Meinung verdeutlicht, meine Herangehensweise facettenreich gespiegelt und mir viele Tipps gegeben.

Was ist der beste Tipp, den dein Mentor dir gegeben hat?

Marcus hat mir verdeutlicht, dass ich nicht immer so auf den nächsten Karriereschritt oder nächsten Job gucken sollte, sondern die aktuelle Aufgabe bestmöglich erledigen. Durch Leistung ergibt sich dann der nächste Schritt. Und der Job sollte für mich als Familienmensch immer mit der Familie vereinbar sein. Nur dann bleibt man glücklich und beruflich erfolgreich.

Mentoring – dafür habe ich keine Zeit, denken viele. Warum hast du dich entschlossen, dir Zeit zu nehmen, dich so zu engagieren?

Mir macht es einfach Spaß, mit Menschen zu arbeiten. Das ist immer eine Horizonterweiterung für mich und bei einem Mentoring mit jungen Menschen wie den JCClern ist es besonders spannend, weil die gesamte Weiterentwicklung so offen ist. Junge Leute zu fördern finde ich wichtig.

Wie hast du mit deinem Mentee gearbeitet?

Wir haben den Ansatz des systemischen Coachings genutzt und ergebnisoffen gearbeitet. Klassische Ressourcen-Erarbeitung, Bewusstmachen und Stärkung des Potenzials und daraus neue Handlungsoptionen abgeleitet und gemeinsam reflektiert, welcher Schritt der nächste sein kann.

Was hast du von deinem Mentee Neues gelernt?

Dadurch, dass mein Mentee in einer anderen Branche tätig war, konnte ich zum einen Einblicke in ein neues Berufsfeld gewinnen und zum anderen den Prozess von der Arbeitssuche bis zum Berufseinstieg in der aktuellen Ausbildungs- und Arbeitsmarktsituation „live“ erfahren.

Wollen auch Sie Ihre Erfahrung weitergeben und Young Professionals fördern? Möchtest du vom Vorbild von Menschen im Netzwerk der Kammer profitieren? Bewerbungen können über bit.ly/jccmentor eingereicht werden

JCC-Brancheneinblick:

JCC „Wer würde nicht gern mit Schweden verwechselt werden?“



Anna-Louisa Lobergh, Teamassistentin bei der Schwedischen Handelskammer

JCC-Mitglied Anna-Louisa Lobergh ist als Schwedin in der Schweiz aufgewachsen. Schweden Aktuell sprach mit ihr über die beiden Länder.

Die Schweiz und Schweden werden außerhalb Europas häufig verwechselt. Stört es die Schweizer, wenn sie mit Elchen und ABBA verbunden werden?

Ich denke schon, dass es ein bisschen an ihnen nagt, wenn man die Schweizer mit einem anderen Land verwechselt und sie nicht für ihre eigenen Erfolge bewundert. Andererseits könnte es schlimmer sein: Wer wird denn nicht gerne mit einem Wunderland wie Schweden vertauscht? Da die beiden Länder regelmäßig verwechselt werden, sind sie sich sympathisch.

Wie ist das Schwedenbild in der Schweiz?

Die Schweizer haben es ja bekanntlich nicht so mit Einwanderern. Aber wenn du aus Schweden kommst, bist du in der Schweiz beliebt. Die Eidgenossen sagen gerne, sie seien best friends mit den Schweden. Sie sind sich auch vom Wesen

her sehr ähnlich: zurückhaltend, neutral, ehrgeizig. Und beide lieben sie die Natur. Die Schweiz sieht Schweden in vielerlei Hinsicht als Vorbild, auch politisch und wirtschaftlich.

Alpenpanorama oder Schärengarten: Welches Land hat die schönste Natur?

Die Schweiz hat atemberaubende Berge, die Alpen sind schon beeindruckend. Und Schweden hat einen tollen Schärengarten mit idyllischen Inseln. Ich finde beide Landschaften sehr schön. Genau wie die Menschen sind auch sie sich ähnlich: es gibt Berge, Wälder und Seen bzw. die Ostsee. In beiden Ländern kann man gut Ski fahren, wandern und schwimmen.

Was isst du lieber, Käsefondue oder Köttbullar?

Schwierige Frage... Es ist beides sehr lecker – wenn es gut gemacht ist.

JCC Einladung ins Junior Chamber Camp in München

Nach dem großen Erfolg des Junior Chamber Camps im letzten Jahr in Leipzig lädt nun das Münchener Komitee in seine Stadt ein. Das Camp findet in Verbindung mit der Verleihung des Schwedischen Unternehmenspreises statt. Die JCCler können so günstig gemeinsam in der JCC-Unterkunft wohnen und diese als Ausgangspunkt für die Aktivitäten nutzen. „Das Camp ist ein gutes Format, um andere JCCler kennenzulernen“, bilanzierten die Teilnehmer des letzten Jahres das Angebot.

Auch 2018 wartet ein spannendes Programm. Am Donnerstag besteht die Möglichkeit, am Tagesprogramm des Unternehmenspreises teilzunehmen, das in der BMW Welt München stattfindet. Danach treffen sich die JCC Mitglieder im Junior Chamber Camp um sich in Schale zu werfen, gemeinsam geht es dann zum Galaabend in den Bayerischen Hof. Nach dem Frühstück am Freitag startet das JCC-Tagesprogramm mit einem Business Event bei einem von Münchens spannendsten Unternehmen. Im Anschluss machen wir eine Insider Tour durch München. Am Abend findet ein Follow-up Event der JCC-Komitees in der skandinavischen LaxBar statt, zu dem aber auch andere engagierte JCC-Mitglieder herzlich willkommen sind.



MEHR INFORMATION UND DIE MÖGLICHKEIT ZUR ANMELDUNG UNTER [BITLY.COM/JCCAMP](https://bit.ly/jcccamp)

JCC After Work in Mainhattan



„Dich kenne ich doch!“ begrüßten sich einige der Frankfurter JCCler im September beim After Work. Mittlerweile wächst wieder ein harter Kern der Frankfurter Junioren, die sich zu eigenen Events treffen. Einige der jungen Schweden waren auch beim Management Forum am Mittag gewesen, weitere stießen am Abend in der AMP Bar hinzu. Das nächste Treffen zwischen Wolkenkratzern kommt bestimmt!

**WILLST DU AUCH TEIL DER FRANKFURTER TREFFEN WERDEN?
MELDE DICH BEIM KOMITEE UND LASSE DICH AUF DIE VERTEILERLISTE
SETZEN: BIT.LY/JCCFRANKFURT**

JCC-Mitgliedschaft jetzt bis 40 Jahre möglich

Die Wirtschaftsunioren der IHKs und schwedische Schwesterorganisationen im Ausland machen es vor: Young Professionals werden oft bis 40 als solche gezählt. Deshalb beschloss nun die Jahresmitgliederversammlung der Schwedischen Handelskammer, die Mitgliedschaft für junge Berufstätige auf 40 Jahre zu erhöhen. Ein Wiedereintritt von JCC-Mitgliedern, die in den letzten Jahren wegen der Altersgrenze ausschieden, aber heute unter 40 sind, ist auf Antrag möglich. Diejenigen, die 2018 keine Kündigung eingereicht haben, da sie 36 Jahre alt wurden, bekommen Post von der Geschäftsstelle und können sich entscheiden, ob sie ihre Mitgliedschaft beibehalten wollen.

Stuttgart: Helan går – Rekord beim Krebsessen



Die Wartelisten sind lang, denn die traditionelle Kräfskiva der Regionalgruppe Baden-Württemberg wird immer beliebter. In diesem Jahr feierte die Gemeinschaftsveranstaltung der Schwedischen Organisationen in Stuttgart einen neuen Besucherrekord, als sie über 125 Gäste versammelte, die bei Krebsen und Västerbotenpaj netzwerkten. Beim Saalquiz stellten die Teilnehmer ihre Schwedenkenntnisse unter Beweis. Fest steht: auch im nächsten Jahr kommen die Stuttgarter Schweden zur Krebs-saison zusammen.

Rhein-Ruhr: Catellas „Grand Central“: Regionalgruppe lernte Düsseldorfs neuen Stadtteil kennen

In Düsseldorf wird gerade ganz groß gebaut: In unmittelbarer Nähe des Hauptbahnhofs entsteht ein komplett neuer Stadtteil, das „Grand Central“. Dahinter steht ein schwedisches Unternehmen – das Kammermitglied Catella. Im September lud Catella Mitglieder der Schwedischen Handelskammer zum Projektgrundstück ein. Wo heute Baustelle ist, sollen ab 2020 über 1.000 Wohnungen, ein Supermarkt, ein Hotel, Gastronomie und vielfältige Serviceeinheiten entstehen. Catellas Managing Director Günther Thiebes gab eine Einführung in das gemischt genutztes Quartierkonzept des Bauprojekts und beantwortete Fragen, wie z.B. man sicherstellt, dass bezahlbare Wohneinheiten geschaffen werden. Danach hieß es, rein in die Sicherheitsschuhe und -westen, um die Abrissarbeiten näher zu begutachten. Die teilnehmenden Mitglieder und Freunde der Schwedischen Handelskammer konnten so zusehen, wie ein riesiger Bagger das ehemalige Postverteilzentrum Stück für Stück demolierte. Bei einem abschließenden Imbiss wurde dieses aufregende Stück Stadtentwicklung weiter diskutiert.



Managementforum:

Die Mitarbeiter umwerben

Mitarbeiterzufriedenheit und selbst ausbilden – das ist die Lösung für den Fachkräftemangel. Das zumindest war das Ergebnis der Vorträge und Diskussionen auf dem diesjährigen Management Forum. Das Thema brannte allen Teilnehmer auf der Seele, denn das Geschäftsrisiko erleben Unternehmen in der Praxis regelmäßig. Stellen bleiben unbesetzt, Projekte können wegen fehlendem geeigneten Personals nicht angenommen werden – die Wirtschaft leidet.

„Mitarbeiterzufriedenheit und selbst ausbilden – das ist die Lösung für den Fachkräftemangel.“

Michael Schäfer, Senior Vice President – Global Lead Logistics-Transport-Supply Chain der schwedischen Personal- und Managementberatung Mercuri Urval, führte in seinem Vortrag den enormen Wertschöpfungsausfall, der durch den Fachkräftemangel droht, vor Augen. „Oft wird bei Personal als erstes gekürzt“, berichtete er aus einer Erfahrung im Executive Search. Das habe aber fatale Folgen für das Unternehmensresultat. „Der gute Mitarbeiter muss umworben werden“, stellte er fest.

„Es geht nicht darum, möglichst viel Geld in schicke Programme zu pumpen.“

Besonders in Branchen, die nicht mit einem attraktiven Image aufwarten können, sollten Unternehmen es sich nicht leisten, den Faktor Personal zu vernachlässigen. Vielmehr müssten Mitarbeiterbindungsprogramme zu einem der wichtigsten Bestandteile der Unternehmensstrategie werden. Oft scheiterte die Rekrutierung schon an simplen Maßnahmen wie einer repräsentativen

Website oder einer zeitnahen Rückmeldung an die Kandidaten. „Es geht nicht darum, möglichst viel Geld in schicke Programme zu pumpen“, erklärte Andrea Maas, Director Human Resources der Volvo Car Germany GmbH. „Kleine Hebel können sehr viel bewegen“. In Volvos Firmenphilosophie stehe der Mensch im Mittelpunkt – der Kunde ebenso wie der Mitarbeiter. Um die Zufriedenheit der eigenen Angestellten zu steigern, greift der schwedische Automobilhersteller zu innovativen und flexiblen Maßnahmen. Oft kommen diese Ideen direkt aus dem Team: Jedes Jahr veranstaltet Volvo in Deutschland seinen sogenannten Infomarkt, auf dem in Workshops Ideen erarbeitet werden. „Zum Infomarkt kommen alle Mitarbeiter, sogar mehr als zur Weihnachtsfeier“, berichtete Maas stolz. Daraus hervor gegangen sind z.B. ein Silent Room, Informationsbildschirme in den Teeküchen, ein Eltern-Kind-Zimmer und die Home Office Regelungen des Unternehmens.

Die Mitarbeiter sind zufrieden, die Fluktuation sehr gering. „Das ist das beste Employer Branding“, befand Maas. Doch all das reiche nicht, um dem Fachkräftemangel auch zukünftig zu begegnen. Deshalb setze Volvo darauf, junge Talente zu fördern. Neben Praktika und Ausbildung bietet das Unternehmen auch ein duales Studium an. Die Mitarbeiter von morgen selbst auszubilden, sie durch Einbindung und flexible Lösungen im Unternehmen zu halten und das Thema Personal als hochrelevanten Teil der Unternehmensstrategie zu verankern – so schaffe man Lösungen für den Fachkräftemangel, waren sich Maas und Schäfer einig.

„Das Thema Personal muss als hoch relevanter Teil der Unternehmensstrategie verankert werden.“

Auch in diesem Jahr war das Fördermitglied SEB Gastgeber des Management Forums

SEB





3 MINUTEN MIT

Olaf Reus

„Seit ich bei Ericsson bin, feiere ich Midsommar!“

Dein Unternehmen sorgt für die zukünftige 5G-Technologie. Auf welchen Seiten surfst du selbst am liebsten?

Ja, Ericsson, ist in der Tat einer der Vorreiter bei der Entwicklung der zukünftigen Mobilfunk- und Netztechnologie 5G. Gerade auch aus Deutschland heraus, wo wir aus unserem Forschungs- und Entwicklungszentrum Eurolab bei Aachen viele 5G-Kooperationen mit Kunden wie z.B. der Deutschen Telekom, Vodafone, Telefonica, BMW, Audi und der Deutschen Bahn koordinieren. Wir hoffen, auf der Hannover Messe 2019, bei der Schweden Partnerland sein wird, weitere Entwicklungen vorstellen zu können.

Für meine tägliche Arbeit brauche und beobachte ich regelmäßig die aktuelle Nachrichtenlage. Daher besuche ich Portale wie Spiegel, Bild und Handelsblatt mehrfach am Tag. Hin und wieder zieht es mich aber auch auf die Website der Webcam aus dem letzten Urlaub in den Bergen.

Du arbeitest als Deutscher in einem schwedischen Unternehmen. Wurdst du schon schwedifiziert und hast schwedische Gewohnheiten übernommen?

Seitdem ich bei Ericsson bin, feiere ich Midsommar! Das ist eine schöne Tradition, die ich vorher nicht kannte.

Richtig ist, dass es stets hilft, sich auf die Kultur eines Unternehmens einzulassen, um gute Ergebnisse zu erzielen sowie sich gleichzeitig wohlfühlen. Durch verschie-



Seit Mai diesen Jahres ist Olaf Reus Mitglied des Vorstand der Schwedischen Handelskammer

dene Stationen in internationalen Unternehmen habe ich hierfür wichtige Erfahrungen sammeln dürfen. Gleichzeitig sei darauf hingewiesen, dass Ericsson ein sehr internationales Unternehmen ist. Allein in Deutschland beschäftigen wir Mitarbeiter aus über 45 verschiedenen Nationen. Und natürlich haben wir insbesondere auch unsere deutschen Kunden im Blick. Es besteht daher die stete Herausforderung, eine gute Balance zwischen den verschiedenen Kulturen und Gewohnheiten zu finden.

Feierabend – wie sorgst du für den Ausgleich von der Arbeit?

Der Feierabend gehört meiner Familie,

meiner Frau und jungen Tochter, sowie verschiedenen Sportaktivitäten wie Laufen, Spinning und Fitnessstudio – alles was halt hilft, das Gewicht einigermaßen zu halten.

Alter: 43
Wurzeln: Ich bin in Celle aufgewachsen.
In der Kammer seit: 2014, meinem Start bei Ericsson.
Liebt: Kaffee und ein gutes Frühstück.
Hasst: Drängler im Straßenverkehr.
Lieblingsort: Der ist geheim ... Soviel sei verraten, er liegt in den Bergen.

Schirmherrin:



Kronprinzessin Victoria von Schweden

Fördermitglieder:



VATTENFALL

Handelsbanken

Impressum

Herausgeber:

Schwedische Handelskammer in der Bundesrepublik Deutschland e.V.
Berliner Allee 32
40212 Düsseldorf
Tel.: 0211-86 20 20-0
Fax 0211-32 44 88
schwedenkammer.de

V.i.S.d.P.:

Thomas Ryberg, Präsident

Titelbild:

shutterstock.com

Koordination, Anzeigen, Produktion:

Nordis – Agentur für Kommunikation
Werdener Straße 28
45219 Essen
Tel.: 02054-938 54 0
schwedenkammer@nordis.biz
www.nordis.biz

Kammerkalender 2018/2019

11. Oktober

Berlin: Swedish Business Breakfast

18. Oktober

Düsseldorf: Swedish Mobility Meetup

1. November

Frankfurt: Nordic Talking

14. November

Berlin: Swedish Business Breakfast

22. November

München: Tagesprogramm bei BMW: Smart Industry Co-Lab

6. Dezember

Frankfurt: Nordic Talking

1. Februar

Hamburg: Jahresauftakt



Diese und weitere Veranstaltungen finden Sie auf www.schwedenkammer.de

Ihr Kontakt in die Geschäftsstelle

Die Schwedische Handelskammer wird von der Geschäftsstelle in Düsseldorf aus geleitet. Hier sind wir Ihre Ansprechpartnerinnen für Fragen, Ideen und Anregungen. Melden Sie sich gern per Telefon, E-Mail oder Post bei uns!



Helen Hoffmann

Geschäftsstellenleitung
Veranstaltungen, Öffentlichkeitsarbeit und JCC
Tel.: 0211-862020-15
hoffmann@schwedenkammer.de



Emilie Parmlind

Regionalgruppen, Mitgliederangelegenheiten und Projektmanagement
Tel.: 0211-862020-14
parmlind@schwedenkammer.de

In unserem zentral gelegenen SchwedenCenter in Düsseldorf können Sie Büros und unseren Konferenzraum mieten!

Nutzen Sie Schweden aktuell für Ihre Kommunikation!

Die „Schweden aktuell“ erscheint 6 Mal im Jahr. Dies sind die Schwerpunkte der kommenden Ausgabe 6/18: **Wohnen und Leben, Weihnachtstraditionen, Schweden in Österreich.** Anzeigenschluss ist der **16.11.2018**. Die Mediadaten mit Anzeigenpreisen und Terminen für 2018 finden Sie unter www.schwedenkammer.de. Reservieren Sie jetzt Ihre Anzeigen unter 02054-938 54 17 oder schwedenkammer@nordis.biz.

Find the best!

Keep the best!

Make the good better!



gestaltung: www.ornalt-wisler.de

The business idea of Ryberg-Consulting is quite simple:
We want to make your company even better!

**Recruitment
of Management & Specialists**

Germany: +49 (0)6131-240 651 0
Sweden: +46 (0)31-417 43 0

**Team & Management
Development**

info.de@ryberg-consulting.com
info.se@ryberg-consulting.com

www.ryberg-consulting.com

RYBERG-CONSULTING
Germany
Täunusstraße 67
DE-55118 Mainz
Tel: +49 (0)6131-240 651 0
info.de@ryberg-consulting.com

RYBERG-CONSULTING
Sweden
Västergatan 20
SE-41313 Göteborg
Tel: +46 (0)31-417 43 0
info.se@ryberg-consulting.com