

Pär Ahlberger, Sveriges ambassadör i Singapore

## I Singapore för näringslivets skull



Parlamentsledamoten Michael Palmer, ambassadören Pär Ahlberger och ordföranden i Trans Eurokars/Saab Singapore, Karsono Kwee, inför ett lokalt idrottsvenemang sponsrat av Saab. I bakgrunden syns Singapores centrala affärsdistrikt.

**N**är jag träffar svenskar som nyligen flyttat till Asien brukar jag gratulera dem till en fantastisk chans att på plats få uppleva ett historiskt skede. Allt fler svenskar och svenskrelaterade företag tar denna chans, inte minst i mitt eget stationeringsland, Singapore som också är Sveriges viktigaste handelspartner i Sydostasien. Den totala handeln omsluter

omkring 6 miljarder kronor och de omkring 200 svenskrelaterade företagen genererar dessutom betydande handelsflöden runt om i Asien, något som inte syns i den bilaterala handelsstatistiken.

Under mina år i Asien har jag kommit till slutsatsen att det är en konkurrensfördel för svenskrelaterade företag att också marknadsföra sig som just svenska. Jag har mött

ett stort gensvar från näringslivet på initiativ att gemensamt stärka vår identitet och kommunicera denna gentemot medarbetare, kunder, partners, leverantörer och det omgivande samhället. Möjligheterna är oändliga och jag är stolt över detta nära samarbete.

I Asien ställs också frågan om den svenska utrikesförvaltningens relationer med svenskt näringsliv på sin spets. Kärnfrågan är hur våra ambassader, som i stort sett fortfarande har en nationell, bilateral avgränsning på sina respektive fögderier, fortsatt ska kunna vara relevanta samarbetspartners till ett alltmer globaliserat näringsliv? Jag är övertygad om att svaret ligger i en ökad samordning.

I Singapore kan vi konstatera att ambassaden inte är relevant som samarbetspartner för näringslivet om vi begränsar perspektivet till denna lilla, om än viktiga, ö. Vi har därför försökt att bygga upp ett nätverk av partners med ett regionalt perspektiv. Här i Singapore skulle det kallas en "handelshub". Låt mig ge några exempel: Svensk Exportkredit genomför för närvarande en lyckad och framsynt satsning på Asien med ambassaden i Singapore som bas. Exportrådet har för första gången en konsult på plats på ambassaden, vilket betyder mycket för vårt gemensamma uppdrag att ge stöd till näringslivet. Handelshögskolan vid Göteborgs universitet och ambassaden har inlett ett flerårigt handelspolitiskt projekt inriktat på det svenska näringslivets möjligheter och utmaningar i Sydostasien. Även ambassadens försvarsattachékontor utgör en viktig del av detta nätverk med regional utblick. Dessutom, inte minst viktigt, så utvecklar de svenska ambassaderna i regionen vårt gemensamma samarbete med näringslivet.

# SEK

### I detta nummer

#### "Affärsmöjligheterna är uppenbara"

SEKs Nicholas Anderson delar med sig av sina intryck från hans första månader på plats i Asien.

• Sidan 2

#### Pendeln har svängt

Många asiatiska länder är inte längre bara producenter. Nu börjar de även att konsumera.

• Sidan 3



Foto: Läckeby Water

#### Rent vatten till Sri Lanka

Läckeby Water ska tillsammans med danska E. Pihl & Søn bygga två nya reningsverk utanför Colombo.

• Sidan 4

En av mina närmaste vänner i Asien, chefen för ett ledande svenskt företag som jag lärde känna under mina år i Kina, underströk att några månaders utveckling i Kina motsvarar ett antal års utveckling i Sverige. Utvecklingstakten är så mycket högre, på gott och ont. Jag har lagt denna målande beskrivning på minnet eftersom den sammanfattar de fantastiska möjligheter, men också utmaningar som följer med att verka på denna marknad. Mitt budskap till näringslivet, inte minst små- och medelstora företag som kanske för första gången nalkas regionen, är att samarbeta med oss här ute på fältet. Vi är här för er!

Pär Ahlberger, Ambassadör

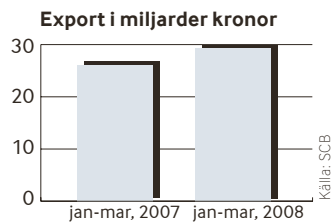
#### Fakta:

◆ Sveriges relationer med Singapore är främst kommersiella. Många svenska företag använder landet som bas för sin affärsverksamhet i regionen. Den svenska exporten domineras av verkstadsprodukter,

telekommunikationsutrustning, maskiner, fordon, papper samt försvarsrelaterat materiel medan det från Singapore främst importeras elektronik. Samarbete bedrivs även inom kultur, utbildning och forskning.

## Ökad export till Asien

Den svenska exporten till Asien ökade under årets första kvartal med 12 procent jämfört med samma period i fjol, och uppgick till drygt 29 miljarder kronor. Exporten till När- och Mellanöstern ökade med hela 29 procent medan exporten till övriga länder endast ökade med 8 procent.



Land	Exportvärde, jan-mar -08
Kina	6004 Mkr (+22%)
Japan	3236 Mkr (-18%)
Indien	3097 Mkr (+27%)
Syd Korea	1743 Mkr (+7%)
Singapore	1710 Mkr (+20%)

# Rapport från Sydostasiens affärsvärld

Efter snart ett halvår i Singapore och åtskilliga besök i ett dussintal länder står det klart: SEK kan med hjälp av ett lokalkontor i regionen gynna svensk export.

Sverige finns representerat i Singapore av omkring 200 företag och drygt 6 000 anställda. Jag har mött över 100 svenska och nordiska företag, deras kunder och bankpartners. Regelrätta affärsdelegationer från Sverige visar på landets betydelse i regionen när det gäller tillgängligheten till kunder och samarbetspartners. Många av företagen verkar i hela regionen, men inget annat land, förutom Kina och Indien, har en lika dominant ställning som Singapore. SEKs närvaro i Singapore har ökat företagets synlighet bland ledande befattningshavare för våra nordiska kunder, både de på plats i regionen och de som är här på besök.



Nicholas Anderson  
- på plats i öst

Möjligheterna att utveckla SEKs affär är uppenbara sett till de intryck som jag har fått under dessa

månader. Alla SEKs affärsområden finns representerade och i genomsnitt har vi initierat två nya affärer varje månad. Dessa har innefattat vitt spridda projekt rörande allt ifrån bussleveranser till tätbefolkade städer, finansiering av gruvutrustning till några av Asiens mindre länder eller leasingavtal för indiska sjukhus. Vi har också hittat trade finance-lösningar för telekomutrustning till djungler och bergstrakter samt finansieringsmodeller för tyngre entreprenadutrustning i Thailand. SEK Advisory Services tittar också på möjligheten att bli rådgivare till Taiwan i samband med utbyggnaden av landets infrastruktur.

SEK har också fört diskussioner med Asiatiska Utvecklingsbanken angående energieffektivisering, och



Foto: Nicholas Anderson

Singapore rankas alltid högt mätt i faktorer kopplade till företagande och bland annat har Världsbanken två gånger utsett landet till världens mest företagervänliga.

på detta område också hjälpt underleverantörer till svenska detaljhandelsföretag i såväl Vietnam som Indien. Energifrågan är verkligen enorm i Asien och för det enskilda företaget kan sänkta energikostnader innebära högre produktivitet och i slutändan en ökad försäljning. Naturligtvis har vårt Emerging Markets-team rönt stort intresse bland våra kunder i området. SEK erbjuder finansiering i ett dussintal lokala valutor och är väletablerade tack vare vår expertkunskap och

den erfarenhet som vår treasury-personal har av att hitta kostnadseffektiva finansieringslösningar. Mina första månader på plats har varit minst sagt intensiva. Jag har tillbringat mycket tid på resande fot i regionen i syfte att skapa kontakter och att följa upp affärsmöjligheter. Och jag ser ingen anledning till att dessa möjligheter kommer att avta, varken för SEK eller för svensk exportindustri.  
Nicholas Anderson  
Senior Vice President, SEK

## Transformatorer till Mongoliet

ABB, Sweco, Sida och SEK sydde ihop affär i Mongoliet.

ABB har vunnit en upphandling om att leverera en helt ny transformatorstation och vidare högspänningsutrustning till 14 befintliga stationer i Mongoliet, där gammal utrustning ska bytas ut. Ordervärdet ligger på 77,9 miljoner kronor. I upphandlingen ingår också ett konsultkontrakt, som Sweco vunnit, värt 2,1 miljoner kronor. Biståndsgörandet Sida har beslutat om finansiering av projektet och SEK står som långgivare i transaktionen.

– Det handlar om en så kallad U-kredit med en förmånsgrad på 80 procent. Det innebär att 57,8 miljoner kronor är en gåva från Sida och 27,2 miljoner kronor är en kredit som löper med noll procents ränta, säger Lena Kövamees, ämnessamordnare för finansieringsfrågor på Sida.

ABB har tidigare levererat lös högspänningsutrustning till landet men det är första gången företaget säljer en komplett transformatorstation till kunden Central Regional



Foto: iStockphoto

Electricity Transmission Grid State Owned-Stock Company  
Projektstart beräknas till första halvåret 2008 och projektet löper till slutet av 2009.  
– Vi har lite längre tid än vanligt att genomföra projekt på, eftersom

vintern i Mongoliet är väldigt sträng och det överhuvudtaget inte går att arbeta utomhus under fyra månader med temperaturer ned till minus 55 grader, säger Bengtåke Carlsson, Area Sales Manager på ABB.

# 59

Exportchefsindex för andra kvartalet uppgick till 59,1. EMI speglar svenska exportchefers tro på framtiden och uppgick till 60,2 föregående kvartal. Ett index över 50 visar dock att majoriteten är positiv. Källa: Exportrådet



Foto: Government of India

”Våra företag borde kunna fördubbla sin handel och sina ömsesidiga investeringar de närmaste tre åren”

Indiens handelsminister, Kamal Nath, under sitt Sverigebesök i juni.

# Exporten till Asien blir allt mer avgörande

Svenska företag måste börja se de asiatiska länderna som konsumentmarknader. Tillväxttalen är historiska men svenska exportföretag tappar marknadsandelar.

**I** Kina ökar antalet mobilabonnemang med 8,5 miljoner varje månad och Indien har en lika stor medelklass som hela EU. Här finns en outnyttjad jättepoteential för svenska exportföretag. Det anser både Måns Höglund, chef för SEKs kundverksamhet och Ulf Berg, VD på Exportrådet.

– Till exempel Kina har ökat sin import med 28 procent samtidigt som Sveriges export till Kina bara ökat med 8 procent. Det är allvarligt, säger Ulf Berg.

En förklaring till den vikande tendensen för svensk export är att många företag inte ser den växande privatkonsumtionen i regionen där allt fler hushåll når västerländska konsumtionsnivåer.

– Tidigare har man pratat om att det är billigt att producera i Asien. Så är det fortfarande på vissa mark-

nader men vi har gått in i en ny fas där det finns en köpkraft som är intressant. Det är en ny trend, säger Måns Höglund.

Och det är främst de små- och medelstora företagen som riskerar att missa exportmöjligheter. Idag står Sveriges tio största företag för 40 procent av exporten och de 100 största står för 70 procent.

– De stora företagen är globala och växer inte nödvändigtvis i Sverige när världshandeln ökar. Utmaningen är därför att få små- och medelstora företag att växa. Om vi inte lyckas med detta kan det bli ett problem för välfärden i Sverige eftersom exporten utgör 50 procent av BNP, säger Ulf Berg.

Ett problem för mindre företag är svårigheten att hitta finansieringslösningar för sina exportaffärer.

Ulf Berg anser att Exportrådet men även SEK och EKN måste jobba hårdare för att bli mer välkända bland företag och banker.

– De stora företagen kan det här och vet hur vi funkar. Hos små företag är kännedomen lägre och de kan ha problem med finansieringen, därför är det jätteviktigt att berätta om de lånefaciliteter som finns.

SEK ser också kontinuerligt över sitt produktutbud, inte minst mot små- och medelstora företag men även riktat mot de större företagens behov. Därför har två nya avdelningar, Customer Finance och Trade Finance startats.

– Vi diskuterar alltid nya kreativa sätt att lösa affärer genom att lyssna till kundernas behov. Något som röner stort intresse är att vi kan



Foto: Exportrådet

**Ulf Berg, VD för Exportrådet tillika styrelseordförande för SEK, ser allvarligt på att Sverige tycks tappa fart på de växande asiatiska exportmarknaderna.**

låna upp i lokal valuta, exempelvis i Thailand, Mexiko, Chile eller Kina, och sedan med fördelaktiga villkor låna ut till våra kunder. Det handlar inte om några statligt subventionerade pengar. Vi lånar upp och lånar ut på kommersiella villkor men har lite speciella förutsättningar, understryker Måns Höglund.

Han pekar också på att SEK öppnat ett kontor i Singapore för att kunna vara med redan när affä-

terna diskuteras och struktureras. SEK vill vara en ”speaking partner” istället för att bli kontaktade när affären redan är uppgjord. Måns Höglund spår också att SEK kan komma att öppna ytterligare representationskontor.

– Det är naturligtvis helt kundstyrt men jag skulle bli besviken om vi inte hade ett affärsunderlag som gör att vi måste expandera personellt i Singapore först, säger han.



**SEK och Måns Höglund blickar österut**

**Redaktion: Ansvarig utgivare:** johan.winlund@sek.se

**Produktion:** Appelberg, vxl +46 8 406 54 00, www.appelberg.com

**Texter:** Mikael Gianuzzi **Tryck:** Trydells, Laholm

**Besöksadress: Stockholm:** Västra Trädgårdsgatan 11 B, vxl 46 8 613 83 00

**Helsingfors:** Eteläesplanadi 24A, 5e vån, vxl +358 9 3487 6049

## Svensk-danskt samarbete för rent vatten till Sri Lanka

Vattenreningskoncernen Läckeby Waters division Purac har tecknat kontrakt på två reningsverk utanför Colombo på Sri Lanka.

◆ Projektet är en del i ett större miljöarbete i och omkring Colombo och kommer att genomföras i samarbete med Läckeby Waters danske partnern E. Pihl & Søn. Det totala ordervärdet ligger på cirka 600 miljoner kronor. Läckeby Waters del i projektet uppgår till cirka 90 miljoner kronor. Biståndsorganet Sida står bakom projekten genom en garanti och en gåvokomponent. SEK står för låneavtal och upplåning i marknaden. Låntagare är finansministeriet i Colombo.

– Gåvodelen i U-krediten består i att Sida betalar räntan på lånet. Det handlar om cirka 200 miljoner kronor totalt över en 20-årsperiod, säger Elisabeth Ekelund, rådgivare i finansieringsfrågor på Sida.

Varje delprojekt omfattar byggnation av ett avloppsreningsverk, avloppsnät och pumpstationer och genomförs med modern svensk



Foto: Läckeby Water

Vattenverket i Kalu Ganga är ett av Läckeby Waters tidigare projekt på Sri Lanka.

miljöteknik. Läckeby Water kommer att utföra projektering samt leverera maskiner och el- och styrutrustning till reningsverken och pumpstationerna. Totalt behandlas ca 25 000 kubikmeter avloppsvatten per dygn i de båda reningsverken. Projekt-tiden beräknas till cirka fem år.

Detta är det tredje projektet som Läckeby Water genomför på Sri Lanka. Tidigare har företaget byggt ett vattenverk i Kalu Ganga

och bygger för närvarande fem vattenverk i Nuwara Eliya. Läckeby Water har etablerat ett dotterbolag på Sri Lanka med 4 anställda.

– Sidas biståndsprojekt har gjort det möjligt för oss att komma in på en ny marknad. När projekten löper ut stannar vi kvar och fortsätter att arbeta på kommersiell grund. Vi har agerat likadant i Kina där vi har ett bolag med 25 anställda, säger Martin Hagbyhn, VD Läckeby Water.

# SEK

### SEK makes finance easy

Svensk Exportkredit erbjuder finansiella lösningar till företag, finansiella institutioner samt offentlig sektor.

#### Kreditgivning

Håkan Lingnert + 46 8 613 83 93  
Nicholas Anderson + 358 9 3487 6049  
Carl Engelberth + 46 8 613 84 50

#### Kapitalmarknadstjänster

Jane Lundgren Ericsson  
+ 46 8 613 84 56  
Angelo Morano + 46 8 613 83 74  
Martin Janhäll + 46 8 613 84 58  
Jan Hernqvist + 46 8 613 84 86

#### Rådgivning

Peter Livijn, Financial Advisors  
+ 46 8 613 83 13  
Anders Lund, Advisory Services  
– Project Finance + 46 8 613 84 41



Foto: Style:Nordic

## Nordisk design går på export

Style:Nordic är ett Singaporebaserat företag som säljer och marknadsför design från Sverige, Finland och Norge.

I april sponsrade SEK en svensk modeshow i Singapore organiserad av Lasalle College of the Arts och Style:Nordic. I utbudet återfinns mycket av vad Norden har att erbjuda inom möbler, kläder och heminredning och bland varumärkena återfinns bland annat Odd Molly, Nudie Jeans, Rodebjer, Design House Stockholm och Ittala.

När Jonas Ericsson startade företaget 2005 föll valet av ort på Singapore. Anledningen var enkelheten i att etablera företag, tack vare ett aktivt stöd från staten och dessutom är landets tillväxt minst lika kraftig som i övriga Asien.

Style:Nordic säljer möbler, kläder och heminredning designad i Skandinavien

– Singapore har en samhörighet med hela regionen och givetvis nära förbindelser med Kina, den största och mest intressanta nya marknaden i världen, säger Jonas Ericsson.

Han hoppas att hans arbete kan fungera som en ögonöppnare för företag och hjälpa dem att hitta nya möjligheter, marknader, människor, produkter och idéer.

– På sikt överlever inte Sverige på ett fåtal multinationella företag. Vi måste uppmuntra unga människor att våga starta eget, säger han. Jag tror att mitt arbete kan bidra till svenskt entreprenörskap. Det kan visa att export kan vara enkelt och roligt om du har rätt kontakter och verktyg, och att du alltid måste våga försöka.

Ytterligare en aspekt på Jonas Ericsson arbete i regionen är att han fungerar som en ambassadör för såväl Sverige som hela Skandinavien. Försäljningen och marknadsföringen av designlösningarna skapar ett intresse, inte bara för produkterna, utan även för Skandinavien som region vilket exempelvis kan gynna turismen.

Vidare ser han en stor poäng i att visa regionen att demokratiska idéer och livsstilar kan skapa stora exportframgångar för små skandinaviska länder.

– För mig är detta fantastiskt och jag hoppas att svenskarna inser hur lyckligt lottade vi är som kan göra affärer med världen, avslutar Jonas Eriksson.