

EXPOSÉ #1

EN TIDNING FRÅN SEK TILL VÅRA KUNDER OCH ANSTÄLLDA

MAJ 2011 • NUMMER 1



**VASSASTE
VERKTYGEN**
vinner på nya
marknader

AFRIKA
– en kontinent
med möjligheter

Lars Linder-Aronson,
ny styrelseordförande SEK:

REDO FÖR STORA UTMANINGAR

SEK har ordet:



Per Åkerlind
COO

SEK skapar fler relationer

SEK FINNS TILL för att stötta svenska exportföretag. Vi ska på kommersiella villkor säkerställa tillgången till finansiella lösningar för svenskt näringsliv. I det begreppet ingår även att vi ska bredda vår kundbas. Fram till 2013 är SEK:s mål att skapa relationer med de 300 största bolagen i Sverige. Tanken är att de tydligt ska känna till vad vi kan hjälpa dem med.

EN UTMANING ÄR den svenska företagsstrukturen. Vi har många stora globala exportföretag och väldigt många småföretag, men färre medelstora företag. SEK:s mål är att göra mer för de mindre bolagen, utan att för den delen minska fokus på storbolagen. Det ska vi göra genom ökade kundaktiviteter och genom att bli ännu mer synliga. När en exportör

ska sälja utomlands måste de känna till vad vi kan hjälpa till med. Det är mycket värt att ha en finansieringslösning redan innan säljmötet.

FÖR ATT SVERIGE ska få fler och större bolag måste även de mindre företagen våga sig ut på exportmarknaderna. Vi ska samarbeta än mer med EKN, Exportrådet, Almi och Swedfund, som ett slags AB Sverige, samt med globala och lokala banker.

Vi måste delvis tänka nytt och hjälpa våra kunder att ta risk på slutkunder som köper svenska varor. Här ser jag på sikt en potential för att kunna göra mer nytta för kunderna och därmed öka deras exportaktiviteter på de marknader där tillväxten i världen sker.

DETTA ÄR SEK

På SEK vet vi att en bra finansieringslösning ofta är helt avgörande för att en affär ska gå i lås. Vi förstår de komplexa turema i en internationell affärsuppgörelse.

I SEK har du en partner som erbjuder kompetens, långsiktighet och goda villkor i över hundra länder över hela världen.

Vårt goda rykte på världens kapitalmarknader gör att vi kan låna upp kapital till konkurrenskraftiga villkor. Det betyder att vi även kan erbjuda dig bra villkor – kopplat till en bred flora av tjänster som är nödvändiga för att sy ihop en helhetslösning.

Läs mer på www.sek.se



SEK

Experter på internationell finansiering

SEK

Klarabergsviadukten 61–63
Box 194
101 23 Stockholm.
Telefon: 08-613 83 00
Kontakt: Johan Winlund,
kommunikationsdirektör

Omslagsbild:

Malin Sydne
Produktion:
Intellecta Publicisterna,
www.intellectacorporate.se
Repro: Turbin
Tryck: Intellecta Infolog,
Solna



nyheter i korthet:

OM SVERIGE I VÄRLDEN

Den 15 maj föreläste Jane Lundgren-Ericsson, vice COO, SEK på Frukostklubben som arrangerades av rekryteringsföretaget Nova Pro. Temat var "För Sverige i världen".

NYA MÖJLIGHETER I AFRIKA

Allt fler svenska företag upptäcker affärsmöjligheterna i Afrika. Det svenska biståndets nya inriktning på långsiktig och hållbar näringslivsutveckling och handel (aid for trade) innebär nya möjligheter för svenska företag att utveckla sina affärer i regionen.

Den 22–25 mars var kungaparet på statsbesök i Botswana. Till sammans med kungaparet reste även en näringslivsdelegation, ledd av Exportrådet. Den bestod av representanter från svenska företag och organisationer med affärsintressen i Afrika. Även SEK deltog. – Dels vill vi följa våra kunder ut i världen och hjälpa till att identifiera nya affärsmöjligheter; dels vill vi sända ut signalen att de svenska exportörerna alltid har tillgång till pålitlig och konkurrenskraftig finansiering, säger Kim Rydeheim, Communications, SEK.

”Nu ser vi att konjunkturen är på väg uppåt och upplever ingen avmattande tendens”

säger Magnus Kårestedt, vd för Göteborgs hamn i DI den 4 maj 2011.

SEK I ALMEDALEN

SEK kommer att vara på plats i Almedalen 3–5 juli. Den 4 juli hålls ett seminarium tillsammans med EKN, Exportrådet, Swedfund och Almi. Temat är "AB Sverige – det svenska exportundret." Susanna Popova är moderator.

1/2
av all t

SÅ KAN MAN SAMMANFATTA TABELLEN I THE ECONOMISTS FINANS-MARKNADSBLOGG SOM VISAR PROPORTIONEN AV GLOBALA RÅVAROR SOM KONSUMERAS I KINA; 53% AV VÄRLDENS CEMENT, 48% AV JÄRNMALMEN, 47% AV KOLEN, 45% AV STÅLET OSV.

Erfaren finansman tar klubban

Som ny ordförande för SEK har Lars Linder-Aronson en intensiv tid framför sig. Det handlar om att sätta sig in i verksamheten och att sedan börja arbetet med att staka ut färdvägen framåt för SEK.

HAN HAR ALLDELES nyligen tillträtt som styrelseordförande för SEK och har en gedigen finansiell bakgrund från mer än 20 år i bankvärlden med sig till det nya uppdraget.

– Jag är mycket intresserad av exportfrågor och hur det svenska näringslivet verkar i en internationell miljö, säger Lars Linder-Aronson.

– Jag jobbade en del med exportrelaterad finansiering under början av 1980-talet, men det är klart att det hänt väldigt mycket sedan dess. Idag har exporten exempelvis ett långt större tjänsteinnehåll. Dessutom har nya tillväxtmarknader vuxit fram, ofta med starka inhemska företag som konkurrerar med de svenska exportföretagen. Bilden har ändrats drastiskt under de senaste trettio åren.

Finansiell erfarenhet var det. Lars Linder-Aronson har bland annat varit chef för Enskilda Securities inom SEB-sfären och arbetat inom investmentbanken Dillon, Read & Co i New York. Därtill har han även haft andra styrelseuppdrag inom statlig verksamhet i Sverige.

– Jag har till exempel arbetat med upplämningsfrågor inom SBAB, som i det avseendet i stort opererar på samma marknader som SEK.

DE SENASTE ÅREN har han varvat konsultarbete och kapitalförvaltning inom den egna verksamheten Morco med styrelsearbete.

Han sitter bland annat i styrelserna för Catelas corporate finance-verksamhet, Italienska handelskammaren, och det noterade bolaget Betsson.

– Jag satt även i styrelserna för Carnegie och Max Matthiessen Liv & Finansmäklare under tiden som Riksgälden var ägare. Jag har också suttit i styrelsen i sjunde AP-fonden, där nuvarande finansmarknadsministern Peter Norman var vd.

En stor utmaning

framåt för SEK är att hjälpa till att öka den svenska exporten.

– Om vi ska komma dit behöver fler svenska företag börja exportera och exportvolymerna behöver öka kraftigt på tillväxtmarknaderna. Här har SEK en given och viktig roll. Men det gäller också att vi dimensionerar oss rätt. Och samverkar effektivt med andra aktörer som banker, Almi, Exportrådet med flera, säger Lars Linder-Aronson och fortsätter:

– Det är också viktigt att vi har ett väl anpassat tjänsteutbud för att exempelvis kunna hjälpa mindre och medelstora företag att ta steget ut på exportmarknaderna.

I SIN ORDFÖRÄNDEROLL kommer Lars Linder-Aronson att vara aktiv inom flera av de utskott som finns inom styrelsen.

– Första tiden kommer det förstås att handla mycket om att sätta sig in i verksamheten, att träffa medarbetare och att lära mer om alla delar. Vi har också fått ett nytt, eller förtydligt, ägardirektiv från regeringen. Tanken med det är att SEK:s roll ska bli klarare och mer specifik. Vi kommer förstås att utarbeta nya strategier i enlighet med regeringens intentioner.

Men huvuduppgiften är, och kommer förstås framdeles att vara, att tillhandahålla krediter för svensk exportindustri.

– Vi ska vara ett komplement till banksystemet, och erbjuda tjänster som hjälper svenskt näringsliv att lyckas i världen. Men vi ska också vara lyhörda och flexibla. I goda tider kommer företagen antagligen att ha ett något mindre behov av SEK:s tjänster, medan vi får en mer framträdande roll i sämre tider. Nu senast tydligt exemplifierat under finanskrisen.

SEK har sedan en tid ett representationskontor ute i världen, i Singapore. Lars Linder-Aronson menar att SEK måste vara nära kunderna och deras exportaffärer. En fråga för SEK:s ledning och styrelse framöver blir hur detta görs på bästa och effektivaste sätt.

– Detta handlar inte bara om att ha nära kontakt med de svenska exportföretagen, utan även om deras kunder och kundernas lokala finansierare, säger han. Det här blir ett viktigt område att arbeta vidare med, exempelvis om, och i så fall var, vi ska ha fler egna etableringar.

om:

Lars Linder-Aronson

Född: 1953

Utbildning: Civilekonom, Handelshögskolan i Stockholm.

Bor: Saltsjöbaden, Solsidan.

Familj: Fru, två barn, en hund.

Intressen: Idrött och friluftsliv i vid bemärkelse.

Förebild: Björn Svedberg (SEB, Ericsson).

Oanad talang: Bra på pannkakor, enligt barnen!

Nya verktyg för nya marknader

– För att vi ska ha de vassaste verktygen i verktygslådan måste ytterligare pusselbitar till för att öka de svenska marknadsandelarna på de globala marknaderna.

Det säger Kerstin Gedung, chef för slutkundsfinansiering på SEK.



Kerstin Gedung,
chef för slutkundsfinansiering.

Utsikten bjuder på en vy över Stadshuset och Västerbron. Här, på sjunde våningen i nybyggda Waterfront Building i centrala Stockholm, träffar jag Kerstin Gedung för att prata finansiering av svensk export.

Hon ansvarar för slutkundsfinansiering som lämnar exportkrediter till utländska köpare av svenska produkter eller tjänster. Kerstin Gedung menar att Sverige är unikt i världen med sitt exportkreditsystem där tre parter samarbetar: SEK, Exportkreditnämnden (EKN) och affärsbankerna.

– SEK:s affärsmodell bygger på att leverera finansiering med långa kredittider och det är precis vad affärsbankerna inte tycker om att ha i sina böcker, säger hon.

AFFÄRSBANKERNA BIDRAR med världsomspännande kontorsnät och struktureringskompetens. EKN garanterar huvuddelen av riskerna, medan affärsbankerna och även SEK står för den risk som inte täcks av EKN. I princip varje land har olika modeller för sitt exportkreditsystem men i många länder saknas en motsvarighet till SEK.

– På dagens marknad finansieras en större andel av exportörernas affärer än tidigare och ett konkurrenskraftigt exportkreditsystem är en förutsättning för våra företags expansion utomlands. Inte minst var det mycket fram-

gångsrikt under finanskrisen. Återkopplingen från internationella aktörer som banker och kunder är också att vi och EKN är flexibla i jämförelse med andra länder, säger Kerstin Gedung och fortsätter:

– Det är förstås en inställningsfråga. I Sverige har vi verkligen arbetat ”utifrån-och-in” och försökt möta de behov som finns i affärsflöden, utan att krångla till det i onödan.

MEN DET FINNS MER att göra, för i vissa avseenden ligger Sverige samtidigt efter andra länder, menar Kerstin Gedung.

Det handlar framför allt om att fortsätta modernisera systemet i enlighet med rådande kommersiella villkor. I grunden är det synen på vad som kan sägas utgöra ”svenska intressen” som anger ramarna för när exportfinansiering kan beviljas.

– Vad som i dagens globala värld menas med svenska intressen är inte längre entydigt i alla lägen. Historiskt har det handlat om att förlägga minst halva produktionen i Sverige. När det gäller finansiering till marknads-villkor har SEK och EKN sedan länge vidgat begreppet och tittar även på det svenska intresset i affären. När det gäller finansiering i det stadsstödda systemet med så kallade CIRR-räntor (Commercial Interest Reference Rate) gäller fortfarande den gamla snävare tolkningen, vilket vi ser över. Nu kanske begreppet bör vidgas till att mer handla om

**” Det investeras
mycket just nu
i hela världen, det
är stora belopp och
långa löptider.”**



särskilda frågor vi har intressen i. För Sverige är det viktigt att verka för att exporterande bolags forskning och utveckling hamnar här eller att säkra hem vinsterna, resonerar Kerstin Gedung.

Exportbolagen har sedan länge efterfrågat en förändring där svenskt intresse också ska gälla de statsstödda krediterna. Vissa andra länder har redan tagit det här steget för stadsstödda krediter, nu senast Norge. I höstas skickade Svensk Projekt Export (SPE) som representerar de största exporterande bolagen, ett brev till regeringen om modernisering av tolkningen av svenskt intresse.

– Vi i Sverige har ett gemensamt mål att värna om det svenska exportkreditsystemet och vi strävar efter att göra det så bra som möjligt för exportörerna. Det känns extra viktigt nu när vi också möter ökande konkurrens från till exempel Kina, säger Kerstin Gedung.

FÖR ATT KUNNA göra det mesta möjliga för den svenska exporten söker Kerstin Gedung och hennes team hela tiden nya sätt att arbeta på. Det kanske tydligaste exemplet är att SEK nu även erbjuder riskkapacitet för exportaffärer.

– I vissa affärer med längre löptider, besvär-

ligare motpartsrisiker eller stora belopp kan vi gå in i vid sidan av bankerna som arrangerande part. Vi hjälper till att strukturera affärerna och göra dem attraktiva. Det här är ett sätt för oss att öka vår flexibilitet till nytta för våra kunder, säger Kerstin Gedung och fortsätter:

– Det investeras mycket just nu i hela världen, det är stora belopp och långa löptider. I den svenska industrin är papper och pappersmassa, telekom, kraft, miljöteknik och transport särskilt heta branscher. Vi ser också att mer av investeringarna hamnar i Afrika, Latinamerika och Indien, berättar Kerstin Gedung.

ETT EXEMPEL PÅ en affär som SEK arbetade med under 2010 handlade om leveranser av ång- och gasturbiner från Finspång till 13 solgenereringsprojekt i Spanien, Algeriet och USA.

– Det här är en ny typ av affärer där investeringarna har en bred geografisk spridning. SEK, tillsammans med EKN, Deutsche Bank och Citibank, fick också priset ”Deal of the Year” av det internationella magasinet ”Trade Finance Magazine” för upplägget, berättar Kerstin Gedung.

SEK har även påbörjat ett arbete att

bygga upp kontakter med större lokala banker runtom i världen.

– De har ofta bättre kontakter i och kunskap om de lokala marknaderna, som kan vara nog så svårt till exempel på den afrikanska kontinenten. Förhoppningen är att vi på ett effektivt sätt når fler köpare av svensk utrustning och kan göra mer fler affärer med mindre bekanta motparter, förklarar Kerstin Gedung.

SEK ARBETAR OFTA med miljöteknikbolag, som Sverige satsar mycket på. Då är det ofta mindre företag som exporterar. Att nå de mindre och medelstora företagen är en utmaning för SEK, men något som företagen arbetar med.

– Vi försöker hitta olika sätt att samverka med andra aktörer för att addera kapacitet. Vi är ett av de länder i världen som har flest multinationella företag per capita, men Sverige behöver fler små företag som kan växa och bli framgångsrika på exportmarknaden, säger Kerstin Gedung och avslutar:

– Oavsett initiativ är det viktiga att vi samverkar med andra aktörer för att kunna bidra till att Sverige ska kunna vara en skicklig exportör och nå sina exportmål.



INDONESIEN PÅ UPPGÅNG

När man talar om emerging markets glöms ofta världens fjärde största land Indonesien med 250 miljoner invånare bort. Indonesien har under de senaste åren haft fantastisk tillväxt på runt 6 procent årligen och landet har en växande medelklass. Här finns goda möjligheter för stora svenska företag att växa.

– Indonesien är ett väldigt intressant land där det händer mycket just nu. Det finns stor potential för svenska företag. Det kommer att göras investeringar inom en massa områden, säger Carl Engelberth chef för SEK:s Asienkontor i Singapore.

Det har i stor utsträckning varit telekomtjänster som efterfrågats i Indonesien under senare år. Men i takt med att infrastrukturen utvecklas behövs även effektivare energinät och snabbare transporter. Omfattande infrastrukturinvesteringar planeras.

– Jag tror att svenska företag inom både fordons- och elektroindustrin har stora möjligheter att etablera sig i landet. För närvarande finns cirka 60 företag med svenska ägarintressen i landet.

Carl Engelberth tycker att det är för stort fokus på Kina och Indien, vilket gör att andra lika snabbväxande delar av Asien glöms bort.

– Sydostasien är en stor marknad som man inte ska ignorera. Det händer väldigt mycket här. Den Sydasiatiska frihandelszonen ASEAN (Association of Southeast Asian Nations), där Indonesien ingår, utgör en stor och viktig marknad.

– Bilden vi får av Indonesien i svensk media är lite förlegad och delvis felaktig. Det finns visserligen problem, säger Carl Engelberth och fortsätter:

– Landet har under de senaste tio åren genomgått en snabb demokratiseringsprocess och sammanfattningsvis är möjligheterna oändligt mycket större än problemen.

KARL LANS

SEK ORGANISERAR OM

Vid årsskiftet genomförde SEK en organisationsförändring som innebär att bolaget samordnat all affärsverksamhet under namnet Funding and Lending.

– För våra utlåningsaffärer innebär den största förändringen att vi skapat en renodlad CRM-funktion (Customer Relationship Management) som leds av Håkan Lingnert chef för kundrelationer på SEK, säger Per Åkerlind chef för SEK:s affärsverksamhet.

– CRM-funktionen ska vara den första kontakten in i SEK samt en sammanhållande länk mellan kunden och de olika kompetensområdes-specialisterna. CRM-funktionen består av en företagsgrupp och en bankgrupp.

– Vi har också försökt att göra det enklare för våra kunder. Förenklat består vår affär av två huvudkategorier av utlåning; Slutkundsfinansiering (utlåning till exportörers kunder, det vill säga köparna av svenska varor och tjänster) och Direktfinansiering (utlåning direkt till svenska exportörer), fortsätter Per Åkerlind.

Inom dessa huvudkategorier av utlåning, som Kerstin Gedung, chef för slutkundsfinansiering på SEK, respektive Jane Lundgren Ericsson chef för direktutlåningen ansvarar

för, har SEK möjlighet att skapa skräddarsydda finansiella lösningar för kunderna.

Hur kommer kunderna att märka förändringen?

– Vi samlar hela affärssidan under samma ledning och kan på så sätt utnyttja resurser effektivare och dra nytta av kompetenser som förut funnits inom olika ansvarsområden och under olika ledning, säger Jane Lundgren Ericsson.

Förändringen kommer att leda till att organisationen blir effektivare på att ta hand om kunderna.

– Vår förhoppning är att kunderna märker en bättre samordning. Skapandet av en renodlad CRM-enhet

innebär att kunden alltid har en naturlig ingång till SEK, säger Jane Lundgren Ericsson.

Hur kommer förändringen att långsiktigt påverka SEK?

– Ambitionen är att både bredda våra kundrelationer, det vill säga skapa nya kontakter med kunders behov som inte tidigare funnits hos oss men också att fördjupa befintliga relationer för att förstå våra kunder ännu bättre. På sikt kommer det att innebära att SEK kan hjälpa många fler och med bättre och mer konkurrenskraftiga finansieringslösningar än tidigare, säger Per Åkerlind.

KARL LANS

Stora utmaningar för svenska företag i Afrika

Afrika. Kontinenten som alltid fascinerar. Nu högaktuell på flera sätt. Nordafrika präglas av folkligt uppror och den politiska kartan håller på att ritas om. Allt fler länder går mot demokrati och den ekonomiska tillväxten är hög. Nya investerarländer som Kina och Indien är mycket aktiva i regionen.



I april höll Veckans Affärer i samarbete med SEK ett välbesökt frukostseminarium i SEK:s lokaler i Waterfront Building i Stockholm. Temat var Afrika. Flera talare lyfte fram det faktum att Afrika inte är ett land, utan en kontinent med många länder. Alla med sina egna förutsättningar, problem och möjligheter.

– Svenska företag har mycket att vinna på att verkligen vara på plats i Afrika. Men det gäller att lära sig spelreglerna, vilka förutsättningar som gäller i vilka länder, sade William Mutumba, född i Uganda och idag verksam inom Vesper Group, som arbetar med riskhantering och skydd för företag i utsatta områden.

KARIN FRIES, förvaltare av Carnegies Afrikafond, höll med om att närvaron i Afrika är avgörande för att lyckas.

– Vi ser Afrika som något av ett ”nytt Syd- eller Östeuropa”. Tillverkningsindustrin kan komma att förflytta sig till Nordafrika där det går att finna gott om både ung och ganska välutbildad arbetskraft, sade hon och fortsatte:

– Många afrikanska länder har idag en hög tillväxt, men där finns också faror. Ökande priser för mat och olja, kan komma att dämpa tillväxten. Det är en

” Svenska företag har mycket att vinna på att verkligen vara på plats i Afrika. Men det gäller att lära sig spelreglerna.”

utmaning för Afrikas regeringar, men i många fall har de också blivit bättre på att hantera dessa risker.

Att Kina och Indien har stort intresse av Afrika är ställt utom allt tvivel. Men är det av ondo eller godo? Carin Norberg från Nordiska Afrikainstitutet varnade för risken att en något av en ny ”kolonialtid” skulle kunna bli följden av en allt för hård exploatering.

– Afrikas regeringar har ett och annat att fundera på, sade hon.

FLERA SVENSKA FÖRETAG har en lång tradition på kontinenten, Volvo och Ericsson för att nämna några. Men Afrika är inte hemmaplan. För den som ska lyckas gäller det att ha stora mått av tålmod, flexibilitet och långsiktigt perspektiv.

– Och något som absolut inte får underskattas är att ha personliga kontakter, lokalt, på plats. En lokal affärspartner som kan den lokala marknaden kan vara helt avgörande, sade William Mutumba.

På frågan om det är några särskilda

verksamheter eller branscher som har förutsättningar att lyckas i Afrika, svarade William Mutumba ”allt!”

– Afrika har behov av tjänster och produkter inom alla tänkbara områden.

På minussidan finns att korruption är en del av vardagen. Fenomenet är utbrett i många länder. Sverige är ett av världens minst korrumpierade länder och det kan leda till märkbara kulturskillnader. Rådet från flera av panelens talare var att hålla på den smala linjen och aldrig ta emot mutor samt att se till att lokalt anställda känner sig nöjda. Det är också något svenska företag traditionellt sett är bra på.

Den viktigaste slutsatsen av Afrikaseminariet var att det handlar om att skaffa kunskap, att lära sig mer. Den som gör det har stora möjligheter att lyckas affärsmässigt i Afrika. Svenska företag har högt förtroende vilket innebär stora konkurrensfördelar. Viktigt är att dock att ha tålmod – allt tar längre tid än man kan förvänta sig.

JOHAN HÅRD

How the west will beat the rest

IKina spelar 27 miljoner barn piano. De hetsas av sina föräldrar att träna i timtal med målet att kunna framföra Mozarts verk felfritt. Och visst klingar de klassiska tonerna perfekt. Men vänligen notera. I Kina spelar barnen bara efter noter som någon annan komponerat. I Sverige däremot lär sig barnen redan som små att tänka fritt, vara innovativa och våga skapa. Det är ingen slump att unga artister som Robyn kommer från just Sverige. Precis på samma sätt funkar det på marknaden.

De senaste tio till femton åren har allas ögon riktats mot Kina – det stora landet i öst som har lika många invånare som sammanlagt fyra USA och två Japan. Kina är ett av de snabbast växande länderna med en exportmarknad som tilltar i rekordfart. Vi vet alla att det vi kan producera i Sverige kan också kineserna tillverka – fast billigare. Och det är ett faktum att vi i väst inte är konkurrenskraftiga när det kommer till löner och omkostnader.

Då återstår alltså frågan – vad har vi som inte Kina och andra nya marknader har? Jo, en öppen liberal demokrati, vi har fri press och yttrandefrihet. Ett fritt samhälle föder innovationer och nya idéer. Där har vi vår styrka.

När någonting nytt skapas förstörs helt enkelt det gamla. Se bara till historien. Einstein lade fram sin relativitetsteori och 400 år av tidigare teorier föll i bitar. Elektriciteten gjorde sitt intåg och de tidigare så moderna ångmaskinerna skrotades. Apple kom med sin iPhone och övriga telefонтillverkare stod handfallna. Ni förstår resonemanget.

Att alla dessa innovationer skapats i västländer är ingen slump. Tror du att Kinas, Rysslands eller Irans myndig-



” Det är ingen slump att unga artister som Robyn kommer från just Sverige. Precis på samma sätt funkar det på marknaden.”

heter tillåter medborgarna att skapa fritt? Nej precis. Innovationer och skapande kräver att vi lever i ett fritt samhälle. Inte en chans att Steve Jobs eller Einstein hade fått utlopp för sina idéer under sådan kontroll.

Vi kommer aldrig att kunna konkurrera med lågkostnadsländerna gällande löner och arbetsförhållanden. Och det ska vi inte heller göra. Däremot ska vi vara spjutspetsen när det gäller ny utveckling. Det är vi som ska ta fram nästa generations datorer, mobiltelefoner och teknik. Om sedan Kina kopierar

våra skapelser gör ingenting. För medan de tillverkar ligger vi ändå steget före. Vi uppfinner helt enkelt igen.

Kjell A. Nordström är en mycket eftertraktad föredragshållare och är känd som en av Europas ledande forskare kring multinationella företag och den globala marknaden. Hans böcker har alla nått stor internationell framgång och hans sätt att föreläsa väcker alltid stor uppmärksamhet.

