



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
VASA YRKESHÖGSKOLA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Andreas Kastrén

Etablering av affärsverksamhet i Norden

Case IREFIN

Företagsekonomi och turism

2013

VASA YRKESHÖGSKOLA

Företagsekonomi

ABSTRAKT

Författare	Andreas Kastrén
Lärdomsprovets titel	Etablering av affärsverksamhet i Norden, Case IREFIN
År	2013
Språk	Svenska
Sidantal	51
Handledare	Helena Blomquist

Lärdomsprovet behandlar hur företaget IREFIN kan etablera sin affärsverksamhet i de övriga nordiska länderna. Syftet med lärdomsprovet är att undersöka hur finska företag kan etablera sig i de skandinaviska länderna, jag har valt att undersöka ämnet ur IREFINs synvinkel. Jag kommer också att undersöka ifall IREFIN gör rätt i, att i etableringsstadiet grunda ett dotterbolag i något av länderna.

Lärdomsprovet är uppdelat i en empirisk och en teoretisk del. I den teoretiska delen behandlas vilka olika sätt det finns att etablera sitt företag i utlandet. Jag tar också upp fakta om Sverige, Norge och Danmark, fakta om IREFIN samt redogör jag för hur det nordiska samarbetet fungerar.

Den empiriska delen består av två intervjuer med personer som dagligen arbetar med handel med Sverige, Norge och Danmark.

På basis av intervjuerna och den teoretiska delen kom jag fram till att IREFIN inte behöver grunda ett dotterbolag i något av de nordiska länderna. IREFIN kan i etableringsskedet ta hjälp av några av de olika organisationer som strävar till att underlätta handeln mellan de nordiska länderna.

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
Business Economics

ABSTRACT

Author	Andreas Kastrén
Title	Establishing business activity in the Nordic countries
Year	2013
Language	Swedish
Pages	51
Name of Supervisor	Helena Blomquist

The thesis discusses how Finnish companies can establish their businesses in the Nordic countries. The author has chosen to write the thesis from IREFIN's point of view. The purpose of the thesis is to find out in what ways IREFIN can establish their business in the Nordic countries, and if they should establish a subsidiary in any of the countries that are in focus.

The thesis is divided into two parts, a theoretical part and an empirical part. The theoretical part discusses what the options are when companies want to establish their businesses in foreign countries. There are also facts about Sweden, Norway and Denmark, facts about IREFIN and facts about the Nordic cooperation.

The empirical part contains two interviews with individuals that work with the Scandinavian countries on a daily basis.

From the interviews and theoretical part, the author found out that IREFIN should not initially start a subsidiary in any of the Nordic countries. IREFIN can cooperate with any of the organisations that strive to ease the obstacles that can occur in the company's establishment in any of the Scandinavian countries.

Keywords Scandinavia, establishment, business culture, foreign trade

FÖRTECKNING ÖVER FIGURER OCH TABELLER

Bild 1. Sveriges plats på kartan. s. 9

Bild 2. Norges plats på kartan. s. 13

Bild 3. Danmarks plats på kartan. s. 16

Tabell 1. Jämförelse mellan länderna. s. 21

Tabell 2. Tabell över finländska dotterbolag i EU-länder år 2011. s.28

INNEHÅLL

ABSTRAKT	2
ABSTRACT	3
FÖRTECKNING ÖVER FIGURER OCH TABELLER	4
1 INLEDNING	7
1.1 Syfte och avgränsningar	7
1.2 Problemfrågor	7
2 DE SKANDINAVISKA LÄNDERNA	8
2.1 Sverige	8
2.1.1 Sveriges geografi	8
2.1.2 Sveriges religion	9
2.1.3 Sveriges skola	10
2.1.4 Sveriges kultur	10
2.1.5 Sveriges politik och ekonomi	11
2.2 Norge	12
2.2.1 Norges politik och ekonomi	13
2.2.2 Norges befolkning och välfärd	14
2.3 Danmark	15
2.3.1 Danmarks geografi	15
2.3.2 Danmarks klimat	16
2.3.3 Danmarks befolkning	17
2.3.4 Danmarks religion	17
2.3.5 Danmarks skola	17
2.3.6 Danmarks politik och ekonomi	18
2.3.7 Danmarks välfärdssystem	20
2.3.8 Danmarks turism	20
2.3.9 Danmarks infrastruktur	21
3 ETABLERING I UTLANDET	22
3.1 Indirekt etablering i utlandet	22
3.1.1 Försäljning genom utländsk agent	23
3.1.2 Licensförsäljning/licenstillverkning	23
3.1.3 Franchising	24
3.2 Direkt etablering i utlandet	25
3.2.1 Etablering av nytt företag i utlandet	25

3.2.2	Internationella företagsköp	26
3.2.3	Joint venture	26
4	IREFIN INTERNATIONAL	29
4.1	Tharen Design	29
4.2	TALO Build	29
4.3	LOMA Properties	30
5	DET NORDISKA SAMARBETET	31
5.1	Baltic sea region innovation network	31
5.2	Gränssamarbete i Norden	31
5.3	Finsk-svenska handelskammaren	32
5.4	Norsk-finska Handelsföreningen rf	34
6	INTERVJUER	36
6.1	Oy Axel Williamsson Ab	36
6.2	Redovisning av intervjuerna	37
6.3	Sammanfattning av intervjuerna	40
7	SAMMANFATTNING AV MIN STUDIE	42
8	AVSLUTNING	44
9	KÄLLFÖRTECKNING	48

1. INLEDNING

Ändamålet med detta lärdomsprov är att undersöka etableringsmöjligheter för företaget IREFIN . Arbetet kommer att behandla hur IREFIN på ett vettigt sätt kan ta sig an den skandinaviska marknaden. Detta arbete kommer att fungera som hjälp i uppstartandet av affärsverksamheten i Norden.

1.1 Syfte och avgränsningar

Syftet med detta lärdomsprov är att forska i vilka etableringsmöjligheter det finns för finska företag i Norden. Jag kommer att ta upp frågeställningen ifall det är lönsammare att starta ett dotterbolag i de olika länderna, eller ifall det är bättre att enbart styra sin försäljning från det finlandsbaserade företaget. I teoridelen kommer jag att ta upp utlandsetableringssätt samt berätta om det nordiska samarbetet. Teoridelen kommer också att ta upp allmän fakta om de tre nordiska länderna Sverige, Norge och Danmark. I den empiriska delen kommer jag att intervjua personer som har erfarenhet av handel med övriga Norden. På basen av teorin och intervjuerna ska jag föreslå hur IREFIN kan etablera sig i de Skandinaviska länderna.

1.2 Problemfrågor

De problemfrågor som jag söker svar på i detta lärdomsprov är huruvida det är lönsammare att starta upp ett dotterbolag vid etableringen i de olika länderna, eller om det är bättre att styra allting från Finland, samt hur man på ett vettigt sätt kan etablera IREFIN i övriga Norden.

2. DE SKANDINAVISKA LÄNDERNA

Norden består av Finland, Sverige, Norge, Danmark och Island. Norden är ett geografiskt område som är beläget i norra Europa. Det som binder samman Norden, förutom det geografiska, är kulturen. Nuförtiden har Norden ett väl utvecklat samarbete mellan länderna. Exempel på samarbetsområden är ekonomi, miljö, utbildning och forskning samt lag och rätt.

(<http://www.norden.org/sv/om-samarbetet/samarbetsomraaden>)

2.1 Sverige

Finlands västra grannland, Sverige, har en areal på 449 964 kvadratkilometer, varav 53 % är täckt av skog. Finland har en gemensam gräns med Sverige som består av 586 kilometer. (Finpro) I Sverige bor det 9,45 miljoner invånare, och 1,92 miljoner av dessa bor i huvudstaden Stockholm och dess förorter. Endast i Stockholm bor det 843 000 invånare. Andra stora städer i landet är på västkusten belägna Göteborg som har 513 000 invånare, Malmö i södra Sverige med 298 000 invånare och Uppsala, som ligger norr om Stockholm, med 197 000 invånare. Sverige är medlem i EU sedan 1995, men har inte Euro som valuta. Sveriges valuta heter krona och dess genomsnittskurs till Euro var år 2012 1 € = 8,7063 SKR. (Skatteverket) Sverige är ett land med högt BNP, 58 228 US Dollar per capita. Landets BNP-tillväxt är 4,4 % och inflationen ligger på 1,8 %.

(landguiden.se)

2.1.1 Sveriges geografi

Sverige är ett glest befolkat land, främst i de norra delarna. 85,2 % av landets befolkning bor i städerna. Andelen som bor i landets södra tredjedel är cirka 85 %. Som jag nämnde tidigare är lite över halva landet täckt av skog, men även sjöar upptar en betydande del av landets yta. Sverige har ungefär 100 000 sjöar, och dessa upptar nästan en tiondel av Sveriges yta. Landet ligger långt norrut på

världskartan, men har ett klimat som överlag är betydligt varmare än många andra platser med samma breddgrader. Det kan Sverige tacka Golfströmmen i Atlanten för.

(landguiden.se)

Bild 1. Sveriges plats på kartan



(<http://www.worldatlas.com/webimage/countrys/europe/se.htm>)

2.1.2 Sveriges religion

Tittar man på de olika folkgruppernas storlek i Sverige kan man konstatera att landet under de senaste decennierna har satsat en hel del på invandringen. 81 % av

den svenska befolkningen är svenskar, medan 19 % av befolkningen är övriga folkslag, bl.a. finländare och irakier.

(landguiden.se)

Tack vare den höga invandringen till Sverige har landet en stor mängd andra religioner än den lutherska. Islam är nu den näst största religionen i Sverige. Sverige räknas dock som ett av de mest sekulariserade länderna i världen, men en majoritet av befolkningen är ändå kristna. Landets huvudspråk är svenska. De officiella minoritetsspråken är samiska, finska, tornedalsfinska, romani och jiddish. Vissa av minoritetsspråken har länge funnits i landet, medan andra har tillkommit genom invandring. Vi ska komma ihåg att det även talas många andra språk i landet, men de är inte officiella, inte ännu i alla fall.

(landguiden.se)

2.1.3 Sveriges skola

I Sverige tillämpar man skolplikt. När man är sju år ska man börja gå i skola och man måste då sammanlagt gå nio år i skolan i följd. Att man fortsätter sin skolgång efter de nio åren är mycket vanligt, nästan nio av tio ungdomar fortsätter i, och fullföljer den påföljande treåriga gymnasieutbildningen. Man har även rätt att gå i en förberedande skola, förskola, innan själva grundskolan börjar. Denna rätt startar vid ett års ålder, och det är många som utnyttjar denna möjlighet i flera år. I Sverige är det en hög procent av barnen som börjar i grundskolan, hela 99,3 %. Läs och skrivkunskapen är också mycket hög, den ligger på 99 %. Detta kan vara ett resultat av att man i landet satsar mycket på utbildning, 25,4 % av landets BNP beräknas utbildningskostnaderna vara.

(landguiden.se)

2.1.4 Sveriges kultur

Svensk kultur är något som i många år har satt Sverige på världskartan. Både genom musik och litteratur, men även genom film. Några betydande namn för den svenska kulturen är Ingmar Bergman, Abba, Greta Garbo, Ingrid Bergman, Astrid Lindgren. På 2000-talet har svenska deckare blivit en internationell succé, bl.a. genom Stieg Larsson och Camilla Läckberg. I Sverige har yttrandefrihet och förbud mot censur varit viktiga rättigheter under en lång tid. Längre fanns det bara statliga public service-bolag som erbjöd tv och radio till svenskarna, men sedan början på 1990-talet har de nu även reklamfinansierad tv och radio att ta del av utöver public service.

(landguiden.se)

2.1.5 Sveriges politik och ekonomi

Sverige styrs av en regering och riksdag där regeringen ligger bakom de flesta lagförslag. Initiativ till nya lagar kan även lämnas in av riksdagsmedlemmar. Sveriges statsminister heter Fredrik Reinfeldt, och han har suttit på den posten sedan oktober 2006. Sverige är ett land där servicesektorn har en väldigt stor andel av BNP. År 2010 var servicesektorns andel hela 71,8 %. Industrins andel låg på 26,4 % och jordbrukets andel på 1,8 %. Landet har stora naturtillgångar, främst i form av skog, vattenkraft och järnmalm. Sverige har en hög energikonsumtion, men de fossila bränslens användning är relativt lågt. Detta främst tack vare vattenkraft och kärnkraft, som möjliggjort att importen av olja har kunnat minska.

Eftersom Sveriges hemmamarknad är så liten, är landet väldigt beroende av att bedriva handel med omvärlden. Ifall man sätter export och import i relation till varandra, så kan man konstatera att exporten är mycket större än importen. Man har under en lång tid exporterat pappersmassa, trä, järn och stål, men numera exporterar man också i hög grad produkter som elektronik och telekomutrustning.

Landet har en relativt hög sysselsättningsgrad. Det beror främst på att det är en hög andel kvinnor som arbetar i Sverige. Arbetslösheten ligger på 8,2 % (2011) och det är under genomsnittet i EU.

(landguiden.se)

2.2 Norge

Norge är en monarki som ligger i Europas nordvästra del, vid Norra Ishavet och Atlanten. Landet består främst av fjäll och ödemark. Nästan en fjärdedel är skogsbelagt och knappa tre procent är uppodlat. Norge har en 2650 km lång kust. Till ytan är Norge 323 878 kvadratkilometer stort och angränsar till Sverige, Finland och Ryssland. Norges invånarantal var år 2011 4,95 miljoner, där 79,4 % av dessa bor i städerna. Landets huvudstad heter Oslo och har en befolkning på 522 000 personer. Andra stora städer i Norge är Bergen med en befolkning på 233 300 invånare, Trondheim med ett invånarantal på 151 400 och Stavanger som har 109 700 invånare. Landet är ett av Västeuropas mest glesbefolkade länder, där hälften av invånarna bor i Oslofjordsområdet i sydöst. Andra mer tätbefolkade områden är kusterna på Sör- och Vestlandet.

(landguiden.se)

Bild 2. Norges plats på kartan



(<http://www.worldatlas.com/webimage/countrys/europe/no.htm>)

2.2.1 Norges politik och ekonomi

Norge styrs av en regering som har den verkställande makten och stortinget som har den lagstiftande makten. Ett val hålls vart fjärde år. Den nuvarande statsministern heter Jens Stoltenberg och har varit så sedan år 2005.

Norge är ett av de länder i världen som har högst BNP per invånare. Den ligger på väldigt höga 96 811 US dollar. Efter den förra finanskrisen, 2008-2010, ansågs Norge också ha den bästa kreditvärdigheten. Skogen och fisket är ursprungliga stöttelever i den norska ekonomin, men numera präglas näringslivet främst av olja och gasproduktion. Vattenkraft och malmer finns det gott om, och så är också den moderna tjänstefaktorn stor.

Inflationen i Norge ligger på 2,5 %. Delar man upp de olika sektorernas andel av BNP så kan man utläsa att servicesektorns andel ligger på 58,2 %, industrins andel på 40,2 % samt jordbrukets andel på blygsamma 1,6 % av BNP. Det som har gjort att Norge har blivit ett av de rikaste länderna i världen är att landet har de största kända fyndigheterna av olja och naturgas i hela Europa. Landet ligger även i topp 10 i världen när man pratar om oljeexport. Rikedomen på skog, vattenkraft och fisk har gjort att landet fått en stark inriktning på råvaror. Norge är högt industrialiserat och har en mångsidig tillverkning.

Eftersom Norges marknad, precis som den svenska, är liten så exporterar Norge nästan hälften av de varor och tjänster som produceras i landet. År 2006 var oljans och gasens andel av exportvärdet två tredjedelar, vilket gav ett kraftigt överskott i handelsbalansen. År 2010 var landets varuexport 132 691 miljoner US dollar, medan importen var 74 300 miljoner US dollar. Handelsbalansen var alltså då 58 391 miljoner US dollar. Norge har också en låg arbetslöshet. Arbetslöshetsprocenten ligger på låga 3,6 %. Av arbetsstyrkan ligger kvinnornas andel på 47,4 %.

(landguiden.se)

2.2.2 Norges befolkning och välfärd

I Norge är den största folkgruppen norrmän, med en andel på 96,3 % av befolkningen. Utöver norrmän bor det en liten del danskar och svenskar i landet. Danskarnas andel av befolkningen är 0,4 %, medan svenskarnas andel är 0,3 %. I Norge pratar man norska, antingen i form av bokmål eller nynorsk.

Norge är ofta i topp när man gör olika mätningar i hur bra det är att leva i världens olika länder. FN:s utvecklingsorgan UNDP har rankat Norge som det bästa landet att leva i. Landet är, precis som de övriga nordiska länderna, ett ur ett människorättsperspektiv modernt land. Pressfriheten är i grundlagen garanterad.

(landguiden.se)

2.3 Danmark

Det land som är beläget längst söderut av de nordiska länderna är Danmark. Landet ligger närmast övriga Europa eftersom Östersjön inte ligger emellan, som är fallet för Finland, Sverige och Norge. Danmark är ett, till ytan, litet land med en yta på 43 094 kvadratkilometer. Danmark är ett lågt beläget land, det kan man utläsa av att landets högsta punkt, Möllehöj, endast är 171 meter över havet. Landet gränser bara till ett land där inte hav ligger emellan, det landet är Tyskland.

(landguiden.se)

2.3.1 Danmarks geografi

Danmarks överlägset största stad, som också är huvudstad, heter Köpenhamn. Staden har 1,2 miljoner invånare, vilket är betydligt mer än vad de övriga danska städerna mäktar med. Landets näst största stad heter Århus och har en befolkning på 250 000 människor. Den tredje största staden heter Odense med sina 168 000 invånare. Övriga stora städer i Danmark är Ålborg-Nørresundby, 125 000 invånare, och Esbjerg med 72 000 invånare. Det finns också ett område som man kallar för Trekantsområdet, som består av Vejle, Fredericia, Kolding och Middelfart som har 163 000 invånare.

(landguiden.se)

Bild 3. Danmarks plats på kartan



(<http://www.worldatlas.com/webimage/countrys/europe/dk.htm>)

2.3.2 Danmarks klimat

Precis som så många andra länder vid Atlantkusten så präglas Danmarks klimat av att det blåser mycket och att vädret snabbt växlar. Landet har ett tempererat kustklimat och en hög luftfuktighet. I Köpenhamnsområdet är medeltemperaturen 0,1 grader C på vintern och 17,8 grader C på sommaren. Rekordnoteringarna i Danmark är -31 grader C och +36 grader C. I genomsnitt regnar och snöar det ca 600 mm per år, och landets soltimmar räknas till ungefär 1700 timmar årligen.

(landguiden.se)

2.3.3 Danmarks befolkning

I Danmark bor det ungefär 5,5 miljoner invånare varav en femtedel bor i Köpenhamnsområdet. Tre femtedelar av befolkningen bor i övriga tätorter vilket bevisar att danskarna är ett väldigt urbant folk. Andelen invånare som bor i städerna är hela 86,9 %. Danmark är till ytan litet men har ett invånarantal som är i Finlands storlek, vilket betyder att landet är tätbefolkat. Antalet invånare är 131 per kvadratkilometer. Landet har en befolkningstillväxt på 0,4 %. I Danmark är största delen av befolkningen etniska danskar, den folkgruppen står för 90 % av hela befolkningen. Invandrare står för 8 % av befolkningen medan grönländare och färingar står för 0,3 % av befolkningen. Även andelen tysktalande är 0,3 % av befolkningen. Språket som gäller i Danmark är danska, språket talas i hela landet, men man talar även i viss mån grönländska och färöiska. Dessutom bidrar närheten till Tyskland att man även talar tyska i landet, som jag nämnde tidigare.

(landguiden.se)

2.3.4 Danmarks religion

I Danmark har man religionsfrihet och det har bidragit till att det finns många olika trossamfund i landet. Även om över 80 % av befolkningen tillhör den evangelisk-lutherska statskyrkan går man ganska sällan i kyrkan, även fast de betalar kyrkoskatt.

(landguiden.se)

2.3.5 Danmarks skola

Danmark har långa traditioner av folkbildning. Så tidigt som 1814 infördes allmän undervisningsplikt i landet, dock inte skolplikt. Den allmänna undervisningsplikten syftar till att alla barn måste undervisas, men om föräldrarna vill att barnen ska undervisas hemma får man göra det. Det förutsätter att hemundervisningen ger samma kunskaper som den allmänna skolan. Det är dock

mycket få barn som undervisas hemma. Det är en hög andel av barnen som börjar grundskolan, år 2009 var det 95,5 % av barnen som började grundskolan. Som i resten av Västeuropa är läs- och skrivkunnigheten mycket hög i Danmark, 99 % av befolkningen är läs- och skrivkunniga. Man satsar mycket på utbildning i Danmark, 24,5 % av landets BNP består av utbildningskostnader.

Danskarna är ett folk som är intresserade av massmedier. Man kan säga att nästan varje vuxen dansk läser minst en tidning per dag. Totalt har de danska dagstidningarna en upplaga på 1,3 miljoner exemplar under vardagarna. Också internet är något som danskarna använder sig flitigt av, 90 % av danskarna använder sig av internet.

(landguiden.se)

2.3.6 Danmarks politik och ekonomi

Danmark är en monarki, men den verkställande makten har regeringen eftersom landet har en parlamentarisk demokrati. Parlamentet har en kammare med 179 ledamöter där två ledamöter kommer från Grönland och två kommer från Färöarna. De båda områdena har självstyre men tillhör den danska riksgemenskapen.

Danmark har en mycket stabil ekonomi, landet är i själva verket ett av världens rikaste länder och har en stabil BNP-tillväxt. Förutom den goda tillväxten har Danmark också en relativt låg inflation samt en liten arbetslöshet. Den danska ekonomin präglas främst av privata och offentliga tjänster men landet har också en väl utbyggd och modern industri. Tidigare har jordbruket varit huvudnäringen i landet, men numera utgör jordbruket bara en liten del av BNP. Ändå upptar jordbruket nästan två tredjedelar av Danmarks yta i form av uppodlad åkermark. På 20 år har antalet jordbruk halverats till omkring 50 000 gårdar, och man har istället allt mer satsat på större jordbruk. Numera äger 8000 lantbruk, som är 100 hektar eller mera, hälften av Danmarks åkermark.

Tittar man på siffrorna gällande Danmarks ekonomi kan man lyfta fram några saker. Landet har en BNP per person som ligger på höga 60 962 US dollar. Landets totala BNP är 310 405 US dollar och BNP-tillväxten är 2 %. Det tidigare så dominerande jordbrukets andel av BNP har sjunkit till endast 1,2 %. Industrin står för en ungefär femtedel av landets BNP, i procentform motsvarar det 21,9 % av BNP. Industrin sysselsätter idag omkring 14 % av den danska arbetskraften. Landet har inte några verkligt stora industrikoncerner, och 90 % av de danska företagen har 10 anställda eller färre. Några statsägda industriföretag förekommer heller inte i Danmark. Den numera dominerande sektorn i Danmarks ekonomi, servicesektorn, står för 76,9 % av BNP. Inflationen ligger på ganska låga 2 % och statsskuldens andel av BNP är 40,8 %. Landet har en valutareserv som är 76 618 miljoner US dollar, och landets valuta är dansk krona.

Jämför man med de övriga nordiska länderna har Danmark mycket mindre råvaror och metaller. Å andra sidan finns det både olja och naturgas utanför Danmarks kust.

Den danska ekonomin präglas av öppenhet och en riklig utrikeshandel. Industrin är beroende av importerade råvaror, halvfabrikat och maskiner. Endast en tredjedel av det som landet importerar går rakt till konsumtion. Danmarks viktigaste importvaror är bilar, maskiner, timmer, papper, metaller, olja och data- och teleutrustning. Danmarks varuimport var år 2011 102 047 miljoner US dollar. Varuexporten var 111 801 miljoner dollar, och handelsbalansen var således 9 754 miljoner dollar. Bytesbalansen var år 2009 11 222 miljoner US dollar, och varuhandelns andel av BNP låg på 56,9 %. De exportvaror som är viktigast för Danmark är maskiner, jordbruksprodukter, instrument, läkemedel, olja, kemiska produkter, möbler, textil- och konfektionsvaror samt fisk och skaldjur.

Danmarks största handelspartner är grannländerna Tyskland och Sverige samt Storbritannien.

(landguiden.se)

2.3.7 Danmarks välfärdssystem

Fackföreningsrörelsen är stor i Danmark, nästan 85 % av alla anställda är medlemmar i facket. Det är kollektiva förhandlingar som bestämmer lönerna i landet. Det finns dock vissa regler gentemot dessa fackliga förhandlingar, bl.a. en överenskommelse från år 1987 som säger att lönekostnaderna inte får öka så mycket att Danmarks konkurrenskraft minskar. Arbetslösheten i Danmark är låg, endast 4,7 % av de arbetsföra är arbetslösa.

(landguiden.se)

Precis som i de andra nordiska länderna har Danmark välfärdssystem som är väl utbyggt. Barnbidrag, sjukförsäkring, pensioner, bostadsbidrag, arbetslöshetsförsäkring, socialhjälp är några exempel på detta goda välfärdssystem. De offentliga utgifterna för hälsovårdens andel av BNP var år 2007 8,2 %. Samma år var utgifterna för hälsovård 5 551 US dollar per person.

(landguiden.se)

2.3.8 Danmarks turism

Danmark är ett populärt turistmål, inte minst tack vare de många öarna, stränderna, de sevärda städerna samt de små mysiga byarna. Speciellt tyskar och skandinaver tycker om att semestra i Danmark, men även danskarna själva stannar gärna inom rikets gränser för att semestra.

År 2010 besökte ungefär 8,7 miljoner turister landet, och Danmark hade år 2008 6 686 miljoner US dollar i turistinkomster. Turistinkomsternas andel av exporten var 3,6 %.

(landguiden.se)

2.3.9 Danmarks infrastruktur

Danmark har en välfungerande infrastruktur. Järnvägsnätet omfattar idag cirka 300 mil och motorvägsnätet är nu 100 mil långt och i det närmaste fullt utbyggt. Danmark var faktiskt det första nordiska landet som införde järnvägstrafik. Eftersom personbilarna är högt beskattade, om man jämför med resten av Europa, så finns det lite mindre bilar i Danmark än det finns i grannländerna.

(landguiden.se)

Tabell 1. Jämförelse mellan länderna

	Sverige	Norge	Danmark
Inånarantal	9,45 miljoner	4,95 miljoner	5,57 miljoner
Invånare per kvadratkilometer	23	16	131
Andel invånare i städerna	85,2 %	79,4 %	86,9 %
Befolkningstillväxt	0,9 %	1,2 %	0,4 %
BNP per person (US dollar)	58 228	96 811	60 962
Total BNP (US dollar)	458 004	414 462	310 405
BNP tillväxt	4,4 %	0,6 %	2,0 %
Inflation	1,8 %	2,5 %	2,0 %
Varuexport (miljoner US dollar)	189 108	132 961	111 801
Varuimport (miljoner US dollar)	176 138	74 300	102 047
Handelsbalans (miljoner US dollar)	12 970	58 391	9 754
Arbetslöshet	8,2 %	3,6 %	4,7 %

Källa: Landguiden. (<http://www.landguiden.se/Lander/Europa/Sverige?p=1>, <http://www.landguiden.se/Lander/Europa/Norge?p=1>, <http://www.landguiden.se/Lander/Europa/Danmark?p=1>)

3. ETABLERING I UTLANDET

Det finns ingen internationalisering som är den andra lik. Förutsättningarna kan variera väldigt mycket mellan olika företag när man planerar att påbörja internationell handel. Olika branscher har olika villkor för att lyckas, landet man verkar i kan ha olika avtal med diverse andra länder, länderna man vill etablera sig kan också ha egna lagar för utländska investerare och företag som vill slå sig in på deras hemmamarknad.

Ändå kan man peka ut vissa gemensamma drag som gäller för största delen av företagen som vill etablera sig i utlandet. I regel måste företaget vara framgångsrikt på sin egen marknad innan man etablerar sig utlandet. Det kan hjälpa till ifall man har en hård och tuff konkurrens på hemmamarknaden, eftersom man då är van vid en krävande marknad och har då bättre möjligheter att lyckas också i utlandet. *Lars Hellsten* och *Aihie Osarenkhoe* konstaterar i boken *Internationell ekonomi* från år 2003 att det är viktigt att välja rätt marknad, eftersom svårigheterna ökar med avståndet. Ett finländskt företag gör alltså bäst i att först etablera sig i övriga Norden, för att sedan göra en mer internationell satsning i övriga Europa. Efter det söker man sig vanligen till någon annan kontinent, inte sällan något anglosaxiskt land som USA eller Australien eftersom språket och kulturen ofta är liknande som den som vi har här uppe i Norden. Därefter kan man ta sig an de mer krävande marknaderna som Asien, Latinamerika och Afrika.

(Hellsten L. och Asarenkhoe A, 2003, 155)

Det finns olika sätt att etablera sig i utlandet, jag kommer här att ta upp några sätt som är vanliga vid utlandsetablering.

3.1 Indirekt etablering i utlandet

Företaget ska vid planeringen av sin utlandsetablering bestämma sig för vilket tillvägagångssätt man ska använda sig av. Det minst riskfyllda och ofta det

snabbaste sättet är indirekt etablering, dvs. att man låter någon annan sälja och tillverka produkterna. Jag kommer här att ta upp några indirekta etableringssätt.

3.1.1 Försäljning genom utländsk agent

Den vanligaste etableringsformen är att man överlåter försäljningen åt något lokalt företag. Den lokala agenten har då tillåtelse att fördela kontakt med kunderna eller sälja företagets produkter, men agenten köper själv inte företagets varor för att sälja dem vidare. Fördelen med denna typ av utlandsetablering är att man inte själv behöver sköta organiseringen av utlandsverksamheten, nackdelen är att agenten kan byta lojalitet eller t.o.m. börja kopiera produkterna. I Norden är dock den risken ganska liten.

(Hellsten L. och Asarenkhoe A, 2003, 156)

3.1.2 Licensförsäljning/licenstillverkning

Licensförsäljning handlar om att man överlåter kunskap till ett annat företag. Med en ersättning i form av en procentsats på försäljningen överlåter man tillverkningen och försäljningen av produkten till licensköparen. Avtalet sträcker sig ofta över fem till tio år och innebär att licensavtalet är kortare än etableringen.

Licensgivaren kan sälja olika delar av en produkt eller företag, *Hellsten* och *Asarenkhoe* lista bl.a. upp följande saker:

- Patent
- Design eller mönster
- Varumärke
- Kunnande, t.ex. i form av tillverkningshemligheter

Fördelarna med licensiering är många, men att etableringen går snabbt i kombination med att risktagandet är litet är den vanligaste orsaken till varför man väljer licensiering. Risktagandet är litet eftersom man själv som licensgivare inte behöver göra stora investeringar i det nya landet. Ifall det förekommer höga

handelshinder mellan landet man verkar i och landet man vill etablera sig i är detta en mycket god möjlighet eftersom man, i och med att tillverkningen sker inne i landet, kan kringgå dessa handelshinder.

Det finns också nackdelar med licensiering, bl.a. att försäljningsintäkterna är lägre eftersom man inte själv sköter försäljningen i det nya landet och man då ger bort en del av intäkterna till licensköparen.

(Hellsten L. och Asarenkhoe A, 2003, 156)

3.1.3 Franchising

Franchising liknar lite licensförsäljningen, men några tydliga skillnader finns. Ofta är franchising mer långtgående än licensförsäljningen. Genom franchising knyter man till sig ett företag som är fristående. I avtalet behandlar man ofta hur butikens utseende ska vara, hur sortimentet ska se ut, vad företaget ska heta samt vilka varumärken som ska användas. Franchisingtagaren betalar med en viss procent av sin omsättning.

För franchisingtagaren är detta en ganska bekväm företagssätt eftersom det mesta är utarbetat i förhand och man behöver bara jobba med ett färdigt koncept. Ofta är varumärken också välkända och man behöver på så sätt inte arbeta in varumärket hos potentiella kunder. Det mest välkända franchisingföretaget är McDonalds.

Det händer att franchisingtagaren efter en tid känner att kontraktet är betungande och de ekonomiska villkoren hårda. Möjligheter för egna initiativ gällande utvecklingen av företaget kan också upplevas små. Därför är det viktigt att huvudorganisationen jobbar mycket med stöd och produktutveckling för att motivationen hos franchisingtagarna ska hållas uppe trots höga avgifter och sträng styrning.

(Hellsten L. och Asarenkhoe A, 2003, 157)

3.2 Direkt etablering i utlandet

När man talar om *dotterbolag* är det direkt etablering i utlandet man menar. Detta är vanligt när företagets omfattning växer. Till följande kommer jag att presentera några direkta etableringssätt i utlandet.

3.2.1 Etablering av nytt företag i utlandet

Vill man ha bättre avkastning på försäljningen samt bättre möjligheter att styra verksamheten i utlandet är ett bra etableringssätt i utlandet att starta ett eget säljbolag i det utvalda landet. Företaget tar då själv alla intäkter istället för att dela dem med något annat företag som man har anlitat i utlandet för att sköta försäljning eller tillverkning. Det är dock dyrt att starta upp ett nytt företag i utlandet eftersom man då måste ta itu med alla de saker som är förenat med ett nytt företag, som t.ex. att hitta passande personal, att registrera företaget, köpa utrustning, skapa kontakter, hitta passande lokaler osv.

Ifall det egna säljbolaget går bra kanske man vill utvidga utlandsverksamheten, då kan det vara aktuellt att starta ett producerande dotterbolag, baserad i utlandet. Detta är dock ett mycket riskabelt projekt eftersom det är mycket dyrt att starta upp en fabrik, och det är inte alls säkert att den kommer att vara lönsam. Att produktionen då sker nära kunderna är dock något positivt eftersom man då bättre kan anpassa sina produkter till den lokala marknaden som man vill växa i. Bättre service och hjälp med reservdelar är också något som *Hellsten* och *Asarenkhoe* tar upp som positiva saker. Speciellt ifall man tillverkar och säljer produkter som är mycket avancerade ur ett tekniskt perspektiv.

Finland är ett dyrt land att tillverka produkter i eftersom vi har höga avgifter i form av skatter och personalkostnader. Det kan då vara ett ekonomiskt bra alternativ att flytta ut tillverkningen till landet man vill etablera sig i ifall det är ett

land som inte är lika dyrt att verka i som Finland. Kan man dessutom utnyttja landets eventuella billiga råvaror är det inte alls dumt att flytta ut tillverknigen. Detta kallas att utnyttja landets komparativa fördelar.

(Hellsten L. och Asarenkhoe A, 2003, 157)

3.2.2 Internationella företagsköp

Det vanligaste sättet att etablera sig i utlandet genom ett dotterbolag är att köpa upp ett företag som redan existerar i landet. Man köper då majoriteten av aktierna i företaget eller så köper man alla aktier. Detta är ett snabbare och mindre riskabelt sätt att etablera sig eftersom man inte behöver starta upp ett företag från grunden, utan man tar tillvara på kunskapen och resurserna som det uppköpta företaget besitter.

Det kan dock uppstå problem med ett företagsköp. Företaget har inkörda rutiner, och en riktning som företaget jobbar mot. Det kan då vara svårt att som ny ägare komma och röra om rutinerna och ändra riktningen på ett sätt som gynnar ens eget företag. Ifall man kör på för hårt och med järnhand försöker ändra företaget kan det uppstå negativ stämning och personalen kan då börja motarbeta förändringarna som man vill åstadkomma.

(Hellsten L. och Asarenkhoe A, 2003: 158)

3.2.3 Joint venture

Ifall man anser det vara för dyrt att ensam starta ett dotterbolag i ett nytt land kan man använda sig av *joint venture-metoden*. Joint venture handlar om att man tillsammans med något annat, eller några, andra företag startar ett gemensamt dotterbolag. Det som krävs för att man ska kunna kalla samarbetet för joint venture är att varje delägare äger minst fem procent av dotterbolaget.

Ett vanligt tillvägagångssätt att använda sig av när man tillämpar joint venture är att ett utländskt företag slår sig samman med ett lokalt företag på orten. Då kan

t.ex. ett högteknologiskt företag från utlandet slå sig samman med ett företag på orten, det utländska företaget bidrar med högklassig kännedom om teknologi till samarbetet medan det lokala företaget bidrar med lokal kännedom om orten.

Det finns även nackdelar med denna typ av utlandsetablering, och det är att det lätt kan förekomma samarbetssvårigheter. När företag från olika affärskulturer ska börja samarbeta och skapa ett nytt företag kan det uppstå problem, just för att de har olika affärskulturer kan det förekomma kulturkrockar som kan vara svåra att överkomma. En annan orsak till varför det kan vara svårt att samarbeta är att de olika företagen vill ta tillvara på just deras intressen. Ifall det skulle vara så att det blir lönsammare att flytta produktionen till ett annat land än det befintliga produktionslandet kan det uppstå motstånd från landet där man för tillfället producerar varan.

Det är viktigt att man söker upp en partner som man anser vara lämplig som en framtida samarbetspartner, ofta söker man upp företag som man har samarbetat med tidigare eftersom kännedomen om företaget är större än det är om ett helt nytt företag. Det minskar risken för problem i samarbetet. Det kan också uppstå problem ifall man har olika mål med joint venture samarbetet, det ena företaget kan se det som en långsiktig lösning medan ett annat företag kan se det endast som en temporär lösning.

(Hellsten L. och Asarenkhoe A, 2003, 158)

Tabell 2. Tabell över finländska dotterbolag i EU-länder år 2011

Land	Antal anställda	Omsättning (miljoner euro)	Antal bolag
Sverige	71 320	33 097,3	561
Estland	26 860	4 140,5	430
Tyskland	40 380	13 835,1	245
Lettland	9 110	1 490,6	177
Litauen	11 700	1 506,0	161
Storbritannien	16 150	5 454,2	159
Polen	28 320	4 890,3	150
Nederländerna	9 610	3 470,6	119
Danmark	8 900	3 174,4	111
Frankrike	12 290	4 829,0	110

Källa: Statistikcentralen (http://www.stat.fi/til/stu/2011/stu_2011_2013-04-24_tau_002_sv.html)

4. IREFIN INTERNATIONAL

Irefin International är ett ursprungligen kanadensiskt företag som är grundat 1995 i Kelowna, British Columbia av *Mark Takanen*. Irefin är ett företag som sysslar med hela spektrumet från att ett hus bara finns i tanken till ett färdigt hus som är till försäljning eller uthyrning. I och med att Takanen flyttade till Finland med sin familj, har han nu startat upp verksamheten här. Han har redan tidigare sporadiskt gjort ritningar till hus i Finland, men nu kommer han att flytta hela sin verksamhet hit. Det som kännetecknar Irefins byggnader är den speciella nordamerikanska designen kombinerat med den europeiska lekfulla arkitekturen. Det finns tre olika avdelningar i Irefin som vardera sköter om antingen arkitektur, husbyggande eller fastighetsförmedling.

4.1 Tharen Design

Tharen Design är en tjänst som sköter om den arkitektoniska och den tekniska designen i Irefin. Tharen Design grundades 1995 och har haft hand om arkitekturen i såväl större som mindre projekt, allt från mindre bostäder till större kommersiella projekt. Den tekniska delen av Tharen Design jobbar med de byggnadstekniska delarna i ett husprojekt som markutveckling, infrastruktur och frågor som rör miljön. Tharen Design har hittills jobbat med projekt i Kanada, USA och Skandinavien.

(http://www.irefin.fi/se/index.php?Tharen:THAREN_Design)

4.2 TALO Build

TALO Build är den så kallade byggmästaren i Irefin. TALO Build har än så länge endast haft hand byggnadsjobb i Kanada, och är också ett registrerat byggföretag med HPO (Homeowner Protection Office). TALO Build är även medlem av ”National New Home Warranty” programmet i Kanada. TALO Build sköter administrationen gällande såväl bostads- som kommersiella projekt. Som

byggmästare sköter TALO Build om rekrytering av byggpersnal i de olika projekten samt budgetering och analyser.

(http://www.irefin.fi/se/index.php?Talo:TALO_Build)

4.3 LOMA Properties

LOMA Properties är fastighetsförmedlingsavdelningen i Irefin. Avdelningen sköter om såväl uthyrning som försäljning av Irefins fastigheter. LOMA Properties har flertalet års erfarenhet av uthyrning och försäljning av såväl bostads- som fritidsfastigheter. Integritet och rättvisa är något som LOMA Properties anser vara viktiga grundpelare i en bostadsaffär.

(http://www.irefin.fi/se/index.php?Loma:LOMA_Properties)

5. DET NORDISKA SAMARBETET

Norden är ett område som sysslar med mycket nära samarbete inom många områden. Eftersom Norden är så litet ur ett befolkningsmässigt perspektiv så är det av yttersta vikt att de nordiska länderna samarbetar för att vara slagkraftiga på den internationella marknaden. Detta nordiska samarbete är en orsak till det höga välståndet i de nordiska länderna. Det finns en hel del samarbetspunkter som gynnar näringslivet i de nordiska länderna, till följande kommer jag att ta upp några av dem.

5.1 Baltic Sea Region Innovation Network

Detta är ett samarbete som inte bara gynnar de nordiska länderna, utan alla länder kring Östersjön. Det är dock ett nordiskt initiativ som har satt igång detta EU-finansierade projekt. Baltic Sea Region Innovation Network handlar om att stödja utvecklandet av näringslivskluster kring Östersjön. Det är ett projekt som är en del av *DG Enterprises*.

(<http://www.norden.org/sv/om-samarbetet/samarbetsomraden/naeringsliv/om-nordiskt-naeringspolitiskt-samarbete>)

5.2 Gränssamarbete i Norden

De nordiska länderna anser den inre marknaden i EU/EES är ett område som borde prioriteras, därför har de också gått i täten gällande att avlägsna gränshinder och handelsbarriärer. Särskilt venturekapitalmarknaden och byggmarknaden är något som de nordiska näringslivsministrarna har satt i fokus. På www.norden.org berättar man att ”målet är att Norden ska vara en öppen region med fri konkurrens över landsgränserna.

På byggområdet försöker man minska på gränshindren för byggmaterial och hantverkare så att allt ska löpa smidigare över landsgränserna i Norden vilket leder till mer effektivt byggande. Inom vissa områden strävar man också till att

använda sig av gemensamma ståndpunkter som, i ett europeiskt sammanhang, stärker näringslivet i Norden under utvecklandet av EU:s politik.

Avlägsnandet av gränshinder för riskkapital har haft inflytande på det europeiska arbetet inom det området, liksom arbetet med att utveckla politiken gällande näringslivskluster.

Hallå Norden är en informationstjänst som Nordiska ministerrådet innehar. Hallå Norden ger företag och medborgare information och vägledning gällande gränsöverskridande aktiviteter i Norden.

(<http://www.norden.org/sv/om-samarbetet/samarbetsomraaden/naeringsliv/om-nordiskt-naeringspolitiskt-samarbete>)

5.3 Finsk-svenska handelskammaren

Den *Finsk-svenska handelskammaren* jobbar med att främja handeln och ekonomin mellan Finland och Sverige. Handelskammaren jobbar främst med uppstartandet av små och medelstora finländska företags verksamhet på den svenska marknaden, samt att hjälpa dem till en framgångsrik tillväxt. Handelskammaren tar tillsammans med företaget fram en affärsplan, och med företagets målsättningar, resurser och konkurrenskraft i åtanke, genomför den. De jobbar också med att skapa positiva nätverk mellan näringsliv och media som ska leda till en god relation mellan de två områdena. Finsk-svenska handelskammaren är beläget i Stockholm och betjänar deras kunder på såväl finska som svenska.

Finsk-svenska handelskammaren grundades år 1936 på grund av att det rådde en obalans i handeln mellan Finland och Sverige. Numera råder det, enligt handelskammaren, en utmärkt balans mellan länderna, ibland till Sveriges fördel, ibland till Finlands fördel. Finsk-svenska handelskammarens målsättning är att det ska finnas nöjda finansiärer, medlemmar och kunder. Man jobbar också för att kundernas omsättning och lönsamhet ska öka, och att hela tiden utveckla

deras egen verksamhet. Numera är handeln mellan Finland och Sverige ytterst viktigt för båda länderna. År 2010 var handelns värde mellan länderna drygt 11 miljarder euro, vilket inom t.ex. produktion, transport, handel och finansiering motsvarar ungefär 100 000 arbetstillfällen. Samtidigt bidrar skatteinkomsterna från den svensk-finska handeln till statens verksamhet inom t.ex. sjukvård, barnomsorg och äldreomsorg.

Finsk-svenska handelskammarens vision är att handelskammaren ska vara förstahandsvalet vid val av partner för finska små och medelstora företag som planerar att inleda och utveckla sin Sverigeverksamhet. Handelskammaren säger sig ha konsultverksamhet som täcker alla internationaliseringens delområden. De har också ett medlemsnätverk där speciellt finska företag som har verksamhet i samma bransch i Sverige lära av varandra samt utbyta erfarenheter med varandra och med svenska företag.

Exempel på områden inom Finsk-svenska handelskammaren erbjuder tjänster är:

- Planering av marknadsintroduktion
- Förberedelser
- Etablering i Sverige
- Förbättring av marknadspositionen
- Det virtuella kontoret

Finsk-svenska handelskammarens styrelse består av Ordförande Lars G. Nordström, som även är styrelseordförande på Vattenfall AB. Som vice ordföranden fungerar *Jukka Ahtela* och *Karsten Slotte*. Ahtela är verksam som direktör på Finlands Näringsliv och Slotte jobbar som koncernchef på Karl Fazer Oy Ab. Styrelsen består också av fyra andra ledamöter, advokat *Tommy Ekholm*, Finpros VD *Kari Häyrinen*, *Jörgen Johansson* som även är styrelseordförande hos Menigo AB samt *Elisabet Thand Ringqvist* som är VD hos Företagarna. Finsk-svenska handelskammaren har även ett antal revisorer som jobbar för dem.

I handelskammarens fullmäktige fungerar *Jacob Wallenberg* som ordförande. Wallenberg är även verksam som Styrelseordförande hos Investor Ab. Som vice ordförande fungerar Konecranes styrelseordförande *Stig Gustavson* samt Stockmans styrelseordförande, minister *Christoffer Taxell*. Fullmäktige har även ett stort antal ledamöter, både från Sverige och från Finland.

Ser man på namnen i styrelsen och i fullmäktige kan man konstatera att det finns en hel del kunskap i Finsk-svenska handelskammaren som finska företag kan dra nytta av vid etableringen av deras affärsverksamhet i Sverige.

(<http://www.finsve.com>)

5.4 Norsk-Finska Handelsföreningen rf

Det finns även en förening som jobbar med att främja handeln mellan Norge och Finland, den heter *Norsk-Finska Handelsförningen rf*, eller NOFI. NOFI har varit verksam i över 25 år, och fungerat som ett mötesforum finska och norska näringslivsaktörer med norsk-finska handelsintressen. NOFI fungerar som en mötesplats där medlemmarna kan utveckla kontakter, dela kunskap och erfarenhet för att tillsammans skapa nya möjligheter.

NOFI arrangerar exkursioner, seminarier samt ordnar möten med olika teman. En väsentlig sak för det NOFIs arbete är den nordiska gemenskapen. Är man med sitt företag medlem i NOFI får man tillgång till ett effektivt och användbart finskt-norskt nätverk. NOFI representerar många olika branscher, men man får också som privatperson ta del av NOFIs verksamhet.

Priserna för ett års medlemskap varierar på hur många anställda man har i företaget. Har man 1-3 anställda kostar ett års medlemskap 75 €, har man 4-20 anställda kostar det 135 € och har man över 20 anställda kostar ett års medlemskap 270 €. Som privatperson kostar det 30 € per år att vara medlem i NOFI.

På www.nofi.fi listar man upp orsaker på, varför man ska vara medlem i NOFI.

Dessa argument har de för att man ska bli medlem:

- tillgång till ett norsk-finskt nätverk
- möjlighet att delta på NOFIs och deras samarbetspartners arrangemang
- möjlighet att skapa relationer både inom och utanför branschen
- man får information om finsk och norsk handelsverksamhet och handelssamarbete

(<http://www.nofi.fi>)

6. INTERVJUER

Jag har valt att göra intervjuer med två personer ur transportföretaget *Oy Axel Williamsson Ab*. Företaget är verksamt i alla de tre länderna som jag behandlar i detta arbete, Sverige, Norge och Danmark. Personerna jag har valt att intervjua är VD Sebastian Mellberg samt transportledare Andreas Rönnlund. Jag valde att intervjua två personer ur samma företag eftersom de kan ha olika syn när det kommer till att jobba med de tre länderna i och med att de har olika arbetsuppgifter. Rönnlund har dagligen kontakt med kunder från Sverige, Norge och Danmark medan Mellberg mera sporadiskt pratar med kunder från nämnda länder. Mellberg planerar och övervakar dock verksamheten och jag ville med intervjun få fram hur de tycker att samarbetet med de skandinaviska länderna löper, samt om och vilka skillnader det finns mellan vårt land och Sverige, Norge och Danmark.

Eftersom Rönnlund och Mellberg inte har samma arbetsuppgifter hamnade jag att fråga lite olika frågor till dem, men jag försökte hålla mig till samma tema i båda intervjuerna. Båda intervjuobjekten ville bli intervjuade per e-post, och jag tyckte jag fick bra svar på mina frågor, både från Rönnlund och från Mellberg.

6.1 Oy Axel Williamsson Ab

Oy Axel Williamsson Ab är ett finländskt transportföretag från Vasa i Österbotten. Företaget grundades år 1952 och är ett av Finlands äldsta transportföretag. År 1959 inledde Williamsson sin utlandstrafik, då på linjen mellan Vasa och Oslo. Williamsson är än idag ett familjeföretag som har riktat in sig på olika typer av landsvägstransporter inom Norden. Företaget har egna fordon och en egen transportledning som styr trafiken mellan de nordiska länderna, detta gör företaget mycket flexibelt jämfört med många andra större transportföretag.

Williamsson kör i dagens läge ungefär 30 turer per vecka, varav hälften av dessa turer går till Sverige och resten fördelas mellan Norge och Danmark. Med hjälp av samarbetspartners erbjuder också företaget transporter till övriga Europa, men några egna bilar kör inte någon annanstans än i Norden. Ungefär två turer per vecka styr företaget till Sydosteuropa, med hjälp av samarbetspartners.

(<http://www.williamsson.fi>)

6.2 Redovisning av intervjuerna

I min första intervju valde jag att intervjua Williamssons VD Sebastian Mellberg. Mellberg har jobbat i företaget i drygt ett halvår men är redan väl insatt i verksamheten.

Berätta om er handel med övriga Norden.

Vi utför transporter mellan Finland och övriga Norden, förutom Island. Vi har en del kunder utanför Finland också, nästan hälften av omsättningen kommer från dessa kunder, mestadels från Sverige.

Hur marknadsför ni er i resten av Norden?

Mest via gamla kontakter som sprider ryktet om vårt företag vidare till deras kontakter i de olika länderna.

Använder ni er av någon eller några hjälporganisationer som strävar till att underlätta handeln mellan Finland och resten av Norden?

Vi är med i någon finsk-svensk handelskammare i Sverige, men tänker gå ur den eftersom vi inte ser något mervärde i att vara med där.

Ställer det till problem att inte Norge är med i EU?

En del tullformaliteter tillkommer, och så har det ibland varit svårt att få tillbaka moms som man har betalat i Norge.

Är det något särskilt man måste tänka på när man handlar med Sverige, Norge och Danmark?

Valutorna är olika i alla de tre länderna. Skulle vara mycket bättre om EU-länderna Sverige och Danmark skulle ha euro som valuta.

Skiljer sig affärskulturen i Finland jämfört med övriga Norden?

Det är kanske lite hårdare konkurrens och prisedvetenhet i Finland, åtminstone om man jämför med Sverige.

Fungerar trafiken över gränserna så bra som det är tänkt, t.ex. gällande tullsamarbetet?

Det fungerar nog bra, jag har i alla fall inte hittills stött på något problem.

Har ni funderat på att starta ett dotterbolag i något eller några av länderna? Varför? Varför inte?

Vi hade ett dotterbolag i Stockholm för några år sedan. Orsaken till att vi hade ett Stockholmsbaserat dotterbolag var att trafiktillstånden var så hårt reglerade i Finland på den tiden. I Sverige var trafiktillstånden mer eller mindre fria, då var det praktiskt att ha fordon registrerade i Sverige. Sedan när trafiktillstånden blev fria i Finland så blev dotterbolaget onödigt och det lades ner. En annan orsak som inverkade på nedläggningen av dotterbolaget var EU, det blev helt enkelt lättare att sköta trafiken mellan Sverige och Finland när gränserna försvann.

Hur ser du på framtiden? Kommer Nordens marknad att räcka till, eller planerar ni att utvidga er marknad?

Norden räcker nog till för oss, vi har inte några utvidgningsplaner. Vi försöker istället bli så bra som möjligt på det område som vi redan känner till.

I min andra intervju valde jag att intervju en av transportledarna på Williamsson, Andreas Rönnlund. Rönnlund har jobbat ett år på företaget har hand om importen till Finland. Jag valde att intervju Rönnlund eftersom han dagligen har kontakt och handlar med Sverige, Norge och Danmark och därför bra koll på hur handeln och samarbetet med länderna fungerar.

Berätta om dina arbetsuppgifter på Williamsson.

Jag jobbar som transportledare, det vill säga jag tar hand om importen av gods från Sverige, Norge och Danmark. Jag gör allt från att ta emot bokningar, se till att rätt bil hämtar rätt saker samt ser till att de levereras till rätt plats på bestämd tid. Jag har alltså en ganska viktig roll i företaget. För att lyckas med denna arbetsuppgift måste man vara en bra ledare.

Skiljer sig affärskulturen i Finland jämfört med övriga Norden?

I Finland jobbar vi hårt och är samarbetsvilliga och flexibla med våra tider. I Sverige och Norge fungerar det ungefär likadant som i Finland medan danskarna uppskattar sin lediga tid, de är inte alls flexibla och arbetar korta dagar.

Skiljer sig affärskulturen mellan Sverige, Norge och Danmark?

Som sagt, danskar är svårast att jobba med eftersom de jobbar på sina egna tider. Svenskarna och norrmännen fungerar det bra att jobba med.

Ställer det till problem att inte Norge är med i EU?

Att inte Norge är medlem i EU ställer inte direkt till något problem, det krävs bara mer pappersarbete eftersom att alla varor ska deklarerars i tullen för att det ska gå att få dem över gränsen.

Ställer det till problem att de övriga länderna i Norden inte har euro som valuta?

Nej det fungerar utan större problem. Det är bara att räkna om till euro om så behövs.

Fungerar trafiken över gränserna så bra som det är tänkt, t.ex. tullsamarbetet?

Det fungerar mycket bra.

Finns det olikheter i Finlands lagar jämfört med övriga Norden gällande transportverksamhet? Ställer de i så fall till problem?

Det som i vissa fall kan ställa till problem är viktbegränsningarna, speciellt i Danmark. I Danmark går det bl.a. inte att köra med bil + släp kombination.

Tror du att ni har en fördel jämfört med andra finska transportföretag eftersom ni är helt svenskspråkiga på Williamsson?

Det tror jag, åtminstone när vi håller till i Norden. Många kunder frågar om vi har svenskspråkiga chaufförer eftersom de tycker att det löper smidigast med dem.

6.3 Sammanfattning av intervjuerna

Både Mellberg och Rönnlund anser, att det fungerar smidigt att sköta affärer från Finland med de övriga nordiska länderna. Det nordiska samarbetet syftar till att affärsverksamhet som går över gränserna ska flyta på så smidigt som möjligt, och enligt dem fungerar det så som det är tänkt.

Det finns dock skillnader i affärskulturen som man måste ta i beaktan. Danskarna tycks vara mer ”sydeuropeiska” i sin affärskultur i och med att de inte är lika strikta med tider, medan svenskarna och norrmännen tycks vara mer som vi finländare.

Alla länder har olika valutor, vilket Mellberg anser vara problematiskt men som Rönnlund å sin sida inte finner värst problemfyllt. Vissa tullformaliteter tillkommer i och med att Norge inte är med i EU, men det nordiska samarbetet är så pass utbrett att det inte ställer till några problem. Att vi pratar svenska här på västkusten i Finland menar Rönnlund att är till stor fördel när man handlar med kunder från övriga Norden.

Mellberg anser inte ett dotterbolag i Sverige vara nödvändigt längre när Finlands och Sveriges lagstiftning är så pass lika, och när båda länderna har gått med i EU. Han anser att det går bra att styra verksamheten från ett och samma ställe, i detta fall Vasa.

7. SAMMANFATTNING AV MIN STUDIE

I detta lärdomsprov har jag undersökt hur man på ett bra sätt kan etablera sitt företag på den skandinaviska marknaden, främst ur företaget IREFIN's synvinkel. Jag ställde frågorna "hur kan IREFIN på ett bra sätt etablera sig i övriga Skandinavien", samt "Ska IREFIN grunda ett dotterbolag i något av länderna vid en utomlandsetablering". Jag har tagit fram fakta om de olika länderna samt tagit upp på vilka olika sätt man kan etablera sitt företag utomlands. Jag har också redogjort för vilka nordiska samarbetsorganisationer som IREFIN kan använda sig av vid en etablering i Skandinavien. I teoridelen presenterade jag också företaget IREFIN och beskrev deras verksamhet.

I den empiriska delen intervjuade jag två personer ur företaget Oy Axel Williamsson Ab, VD Sebastian Mellberg och transportledare Andreas Rönnlund. Jag presenterade också Oy Axel Williamsson Ab i min empiriska del.

Under min forskning kom jag fram till, att IREFIN inte nödvändigtvis behöver grunda ett dotterbolag i något av länderna eftersom det nordiska samarbetet fungerar så bra. Också EU har gjort att det fungerar smidigt att sköta sin verksamhet från ett och samma land när man har Norden som sin marknad. Eftersom IREFIN inte tillverkar något i någon fabrik och inte heller direkt säljer fysiskt förpackade varor föreslår jag att IREFIN sköter hela sin verksamhet från Finland eftersom det i nuläget är det mest ekonomiska och vettiga tillvägagångssättet för företaget.

I början av utlandsetableringen i t.ex. Sverige kan IREFIN ta kontakt med Finsk-svenska handelskammaren för att få råd om saker som är bra att veta och knyta nyttiga kontakter. Med den kunskapen som finns i handelskammaren, tror jag att det är en mycket bra inkörsport för IREFIN i Sverige. IREFIN kan också ta hjälp av norsk-finska handelsföreningen rf vid en etablering i Norge för att få råd gällande en etablering i Norge. Via norsk-finska handelsföreningen kan IREFIN knyta kontakter som kan vara till stor hjälp vid uppstartandet av

affärsverksamheten i landet. Jag hittade ingen organisation som fungerar som en brobyggare mellan Finland och Danmark.

8. AVSLUTNING

Mitt syfte med detta lärdomsprov var, att ta reda på hur IREFIN kan etablera sin verksamhet i de skandinaviska länderna på ett bra sätt. Jag ville också ta reda på ifall IREFIN ska grunda dotterbolag i ett eller flera av de skandinaviska länderna som de vill etablera sig i.

Jag forskade i vilka olika sätt som det finns att etablera sig utomlands, samt vilka organisationer man kan ta hjälp av. Jag intervjuade också två personer med erfarenhet av handel med de berörda länderna för att få en bild av hur handeln fungerar mellan länderna.

Mitt resultat av min forskning är att IREFIN inte nödvändigtvis behöver starta upp dotterbolag i något eller några av de berörda länderna. Att grunda ett dotterbolag utomlands kan vara både dyrt och tidskrävande, och eftersom IREFIN inte har en sådan verksamhet att de nödvändigtvis behöver närvara fysiskt vid försäljningen av deras produkter anser jag det vara en onödigt stor operationen i etableringsstadiet. Från intervjuerna fick jag fram att det nordiska samarbetet fungerar så bra att man utan större problem kan sköta sin verksamhet från ett av de nordiska länderna.

Ifall etableringen av IREFIN's verksamhet fungerar i de skandinaviska länderna kan man vid ett senare skede ta ny ställning i frågan om dotterbolag, då kanske IREFIN's försäljning på den skandinaviska marknaden vuxit så pass mycket att man vill vara närmre kunderna. Då skulle IREFIN t.ex. kunna starta upp ett dotterbolag i Sverige eftersom man då skulle vara närmare de tre länderna.

Ett alternativ som IREFIN kan använda vid etableringen utomlands är de olika organisationerna som är menade som en hjälpare hand vid etableringen i de berörda länderna. Vid en etablering i t.ex. Sverige kunde man med fördel ta kontakt med Finsk-svenska handelskammaren för att knyta kontakter och ta del av den enorma kunskap de besitter. Eftersom IREFIN är ett ursprungligen

kanadensiskt företag kan det vara bra att handelskammaren ger råd och synpunkter om hur handeln går till i Sverige. Det kan röra sig om skillnader i byggnadslagar och handelslagar.

Vid en affärsetablering i Norge måste man tänka på att landet inte är medlem i EU, och därför finns det skillnader i lagar och förordningar. Norge har inte samma EU-förordningar som Finland, Sverige och Danmark kan ha. I etableringsstadiet kan IREFIN ta hjälp av norsk-finska handelsföreningen rf, föreningen har många kontakter som kan vara nyttiga när affärsverksamheten ska starta. Norsk-finska handelsföreningen har också en expertis gällande Norge och Norges affärsverksamhet, och genom den expertisen kan man få hjälp kring frågor som kan uppstå i början vid en etablering i Norge.

Jag hittade inga organisationer, som strävar till att minska tröskeln för en affärsetablering mellan Danmark och Finland. Men jag tror att när man har in en fot i Sverige eller Norge, kan man ta hjälp av handelsföreningar som fungerar som brobyggare mellan Danmark och de två länderna.

Förutom genom handelsorganisationer kan IREFIN fråga råd av redan Skandinavienetablerade finska företag. Även om branscherna kan skilja sig åt finns det problem som de flesta företag kan stöta på vid en etablering i något av länderna.

Skillnader i affärskultur mellan Finland och Sverige, Norge och Danmark är inte så stora, men från intervjuerna fick jag fram att vissa skillnader förekommer. Det är främst dansk affärskultur som skiljer sig från de övriga ländernas affärskultur, danskarna är mer liberala vad gäller arbetstider. Svenskarna och norrmännen är väldigt lika finländarna i sin affärskultur, även om det kanske råder lite hårdare konkurrens och prisedvetenhet i Finland. Vi svensktalande i Finland kan dock ha en konkurrensfördel jämfört med andra finländska företag eftersom de andra nordborna kan tycka att det är bekvämare att förhandla med representanter från företag som har samma modersmål som de.

En annan sak som kan skilja länderna åt, är lagstiftningen. Från intervjuerna fick jag fram att det förekommer skillnader i lagstiftningen länderna emellan som kan vara av stor eller liten betydelse. Att Norge inte är medlem i EU är också en sak man måste tänka på vid handel med landet.

I resultatet av min forskning kom det fram saker som jag trodde från början och saker som jag inte trodde. Innan jag började skriva mitt lärdomsprov hade jag mina aningar att det nordiska samarbetet fungerar bra, och är något som stärker hela regionen, både på lokal och nationell nivå. Jag trodde också att tröskeln att påbörja handel i något av de andra nordiska länderna är låg, och att det finns organisationer man kan ta hjälp av vid en etablering i något av de nordiska länderna. Båda sakerna visade sig vara sanna. Speciellt vid en Sverigeetablering finns det mycket kunskap att ta del av från Finsk-svenska handelskammaren.

I min forskning kom det också fram saker som jag inte trodde från början. Jag trodde att det vore klokt att starta dotterbolag i de olika länderna eftersom det skulle vara mer praktiskt, trots det goda nordiska samarbetet. Det visade sig dock att ett uppstartande av ett dotterbolag inte är nödvändigt, eftersom det nordiska samarbetet möjliggör att ha hela sin organisation på ett och samma ställe. Speciellt svensktalande i vårt land har en fördel eftersom man inte behöver tänka på att p.g.a. språket starta upp ett dotterbolag i Sverige med svensktalande personal. Istället kan de koncentrera sig på att sköta sin verksamhet så bra som möjligt i Finland.

Vad gäller förslag på vidare forskning om IREFIN's etablering i utlandet anser jag att man forska i var i Skandinavien det finns brist på bostäder och var inflyttningen är stor. Där kunde man för IREFIN's del ta reda på vilka typ av hus som byggs i de områdena och vilka typ av hus invånarna där skulle vilja bo i.

Vad gäller att i forska vidare om allmän affärsetablering i Skandinavien föreslår jag att man kan forska i hur bra det nordiska samarbetet fungerar, och hur

medlemskapet i EU fungerar som brobyggare i länderna. Man kan forska i hur det fungerar i nuläget, och göra en undersökning på vad nordiska företag vill förbättra, både gällande det nordiska samarbetet och EUs arbete.

9. KÄLLFÖRTECKNING

Litteratur:

Hellsten, Lars & Osarenkhoe, Aihie 2003. Internationell ekonomi – Resurser och handel i en gränslös värld. Lund. Academia Adacta AB.

Internet:

Norden

<http://www.norden.org/sv/om-samarbetet/samarbetsomraaden>

<http://www.norden.org/sv/om-samarbetet/samarbetsomraaden/naeringsliv/om-nordiskt-naeringspolitiskt-samarbete>

Landguiden om Sverige

<http://www.landguiden.se/Lander/Europa/Sverige?p=1>

Världsatlas, Sverige på kartan

<http://www.worldatlas.com/webimage/countrys/europe/se.htm>

Landguiden om Norge

<http://www.landguiden.se/Lander/Europa/Norge?p=1>

Världsatlas, Norge på kartan

<http://www.worldatlas.com/webimage/countrys/europe/no.htm>

Landguiden om Danmark

<http://www.landguiden.se/Lander/Europa/Danmark?p=1>

Världsatlas, Danmark på kartan

<http://www.worldatlas.com/webimage/countrys/europe/dk.htm>

Statistikcentralen

http://www.stat.fi/til/stu/2011/stu_2011_2013-04-24_tau_002_sv.html

IREFIN, THAREN Design

http://www.irefin.fi/se/index.php?Tharen:THAREN_Design

IREFIN, TALO Build

http://www.irefin.fi/se/index.php?Talo:TALO_Build

IREFIN, LOMA Properties

http://www.irefin.fi/se/index.php?Loma:LOMA_Properties

Finsk-svenska handelskammaren

<http://www.finsve.com>

Norsk-finska handelsföreningen rf.

<http://www.nofi.fi>

Oy Axel Williamsson Ab

<http://www.williamsson.fi>

Intervjuer:

Intervju med Williamssons VD Sebastian Mellberg, maj 2013

Intervju med Andreas Rönnlund, Transportledare på Williamsson, maj 2013.

Bilaga 1.

Intervju med Sebastian Mellberg.

1. Berätta kort om er handel med övriga Norden
2. Hur marknadsför ni er i resten av Norden?
3. Använder ni er av någon, eller några, hjälporganisationer som strävar till att underlätta handeln mellan Finland och resten av Norden?
4. Ställer det till problem att inte Norge är med i EU?
5. Är det något särskilt man måste tänka på när man handlar med Sverige, Norge och Danmark?
6. Skiljer sig affärskulturen i Finland jämfört med övriga Norden?
7. Fungerar trafiken över gränserna så bra som det är tänkt, t.ex. tullsamarbetet?
8. Har ni funderat på att starta ett dotterbolag i något eller några av länderna? Varför? Varför inte?
9. Hur ser ni på framtiden? Kommer Nordens marknad att räcka till, eller planerar ni att utvidga er marknad?

Bilaga 2.

Intervju med Andreas Rönnlund.

1. Berätta om dina arbetsuppgifter på Williamsson.
2. Skiljer sig affärskulturen i Finland jämfört med övriga Norden?
3. Skiljer sig affärskulturen mellan Sverige, Norge och Danmark?
4. Ställer det till problem att inte Norge är med i EU?
5. Ställer det till problem att de övriga länderna i Norden inte har euro som valuta?
6. Fungerar trafiken över gränserna så bra som det är tänkt, t.ex. tullsamarbetet?
7. Finns det olikheter i Finlands lagar jämfört med övriga Norden gällande transportverksamhet? Ställer de i så fall till problem?
8. Tror du att ni har en fördel jämfört med andra finska transportföretag eftersom ni är helt svenskspråkiga på Williamsson?