VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
VASA YRKESHÖGSKOLA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Filppula Kim

SCHWEIZ SOM EXPORTLAND

Företagsekonomi
2015

VASA YRKESHÖGSKOLA
Internationell handel

ABSTRAKT

Författare	Kim Filppula
Lärdomsprovets titel	Schweiz som exportland
År	2015
Språk	Svenska
Sidantal	54
Handledare	Helena Blomquist

Detta lärdomsprov ger en överblick över Schweiz som exportland, sett ur österbottniska företags synvinkel. Syftet med arbetet är att påvisa de fördelar och nackdelar som finns med den schweiziska marknaden, samt att ge en bild av hur landet skiljer sig från EU-länder i fråga om utrikeshandel.

Lärdomsprovet är uppdelat i en teoridel och en empirisk del. I teoridelen behandlas allmän information om Schweiz, Europeiska unionen, handelsrelationen mellan dessa och om export.

I den empiriska delen har jag intervjuat fyra personer från olika företag som har erfarenhet av den schweiziska marknaden.

Ämnesord Schweiz, EU, export, utrikeshandel

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES
International Business

ABSTRACT

Author	Kim Filppula
Title	Switzerland as an export country
Year	2015
Language	Swedish
Pages	54
Name of Supervisor	Helena Blomquist

This thesis gives an overview of Switzerland as an export country, from the perspective of Ostrobothnian companies. The purpose of this work is to bring forward the advantages and the disadvantages that can occur on the Swiss market, and also how the country differs from EU-countries when it comes to international business.

The thesis is divided into a theoretical part and an empirical part. The theoretical part presents facts about Switzerland, EU and the business relations between the two.

In the empirical part I have interviewed four people from different companies that have experience of the Swiss market.

Keywords Switzerland, EU, export, international business

INNEHÅLL

ABSTRAKT

ABSTRACT

1. INLEDNING 7
   1.1 Syfte 7
   1.2 Problemformulering 7
   1.3 Avgränsningar 7
2. SCHWEIZ 8
   2.1 Befolkning 9
   2.2 Språk 9
   2.3 Historia 10
   2.4 Religion 11
   2.5 Kultur 11
      Affärskultur 11
   2.6 Politik 12
   2.7 Utrikespolitik 13
   2.8 Ekonomi 13
   2.9 Bank- och finansväsendet 14
   2.10 Industri och företag 15
   2.11 Arbetsmarknad 15
   2.12 Utrikeshandel 16
3. EUROPEISKA UNIONEN 18
   3.1 Historia 18
   3.2 EU Idag 19
   3.3 Handelspolitik 19
4. EFTA 22
5. SCHENGENOMRÅDET 22
6. EUROPEISKA EKONOMISKA SAMARBETSOMRÅDET 23
7. RELATIONEN MELLAN EU OCH SCHWEIZ 25
8. RELATIONEN MELLAN FINLAND OCH SCHWEIZ 27
   Gemensam handel 27

9. ATT EXPORTERA TILL SCHWEIZ 29
9.1 Tullen 29
9.2 Export 29
9.3 Dokument vid export 30
9.4 Exportdeklaration 31
9.5 Olika exportalternativ 32
9.5.1 Dotterbolag 32
9.5.2 Indirekt export 32
9.5.3 Direkt export 33
10. EMPIRISKA DELEN 34
10.1 Undersökningen 34
10.2 Intervjupersonerna och frågorna 35
10.3 Presentation av företagen 36
10.3.1 Fluid-Bag 36
10.3.2 Mirka 36
10.3.3 Rani Plast 37
10.3.4 Ferral Alucast 37
10.4 Redovisning av intervjuerna 39
10.5 Sammanfattning av intervjuerna 44
11. RESULTAT AV UNDERSÖKNINGEN 46
12. AVSLUTNING 49
KÄLLOR 50

FÖRTECKNING ÖVER BILDER OCH TABELLER

Bild 1. Karta över Schweiz s. 8

Tabell 1. Schweiz största handelspartners 2013 s. 17

Tabell 2. Statistik över EU:s största handelspartner i varor s. 21

Tabell 3. Statistik över EU:s största handelspartner i tjänster s. 21

Tabell 4. Lista över EU-länderna, EES-länderna, Efta-länderna samt Schengenländerna s. 24

Tabell 5. Jämförelse mellan Finlands BNP och Schweiz BNP s. 28

FÖRTECKNING ÖVER BILAGOR

Bilaga 1. Intervjufrågor

Bilaga 2. Intervjufrågor på finska

1. INLEDNING

För detta lärdomsprov har jag valt att forska i hur finländska företag upplever den schweiziska marknaden. Jag vill ta reda på vilka hinder och möjligheter det finns med att exportera till Schweiz, och hur det skiljer sig från andra länder. Eftersom Schweiz inte hör till EU, var jag intresserad av hur landets relation till Finland och EU fungerar.

Idén till detta lärdomsprov fick jag när jag var sommarjobbare och praktikant på ett logistikföretag som ordnar transporter runtom i Europa. När vi exporterade varor från Finland till Schweiz krävdes lite mera arbete än vid export till EU-länder. En annan orsak till att jag valde Schweiz var att det är ett land som verkade intressant, och som jag ville veta mera om. Trots EU:s makt i Europa sköter landet sin politik och sin ekonomi på sitt egna sätt.

1.1 Syfte

Syftet med mitt lärdomsprov är att ge en överblick över Schweiz som exportland och som handelspartner för finska företag, och ta fram de problem som kan förekomma under handelsprocessen.

1.2 Problemformulering

Jag vill ta reda på hur Schweiz skiljer sig från andra europeiska länder gällande utrikeshandel. Jag vill också veta vilka fördelar och nackdelar finska företag upplever med den schweiziska marknaden.

1.3 Avgränsningar

Jag kommer huvudsakligen att behandla export till Schweiz, och finländska företags etablering i landet. Företagen som blir intervjuade är enbart österbottniska företag.

2. SCHWEIZ

Schweiz ligger i centrala Europa och har strax över åtta miljoner invånare. Landet är uppdelat i 26 olika delstater, i så kallade kantoner. Huvudstaden Bern är den fjärde största staden i landet, efter städerna Zürich, Genéve och Basel. Trots att Schweiz är omgiven av EU-länder, med undantag av Liechtenstein, är landet själv inte medlem i Europeiska unionen. Flera internationella organisationer som t.ex. Förenta nationerna, Röda korset och Världshälsoorganisationen har sina huvudkontor i landet.

Tack vare landets banksystem ses Schweiz som ett av världens främsta finanscentrum. Schweiz räknas till en av världens rikaste länder per capita. Förutom att utländska företag investerar stort i Schweiz, har landet också inhemska företag som är världsledande inom sina branscher.

Schweiz gränsar till Frankrike, Tyskland, Österrike, Liechtenstein och Italien. Halva landet består av berg, med bergskedjorna Alperna i söder och Jurabergen i nordväst.

(Landguiden 2014)

Bild 1. Karta över Schweiz och dess grannländer. (World Tree 2013)

2.1 Befolkning

Som många andra länder har Schweiz en snabbt växande befolkningsmängd. År 1970 hade landet 6,1 miljoner invånare, medan invånarantalet hade vuxit till 8,1 miljoner år 2013. Av dessa har 1,9 miljoner utländsk nationalitet. Invandringen har accelererat sedan det år 2002 togs i bruk den fria rörligheten för människor över gränsen. Största delen av befolkningen bor i det ”schweiziska mittlandet”, som ligger mellan Alperna och Jurabergen. (Europeiska kommissionen 2014)

De flesta invandrare som är bosatta i Schweiz kommer från Balkanhalvön eller Italien. Schweiz har en sträng invandrarpolitik jämfört med andra europeiska länder. Innan utlänningar kan få schweiziskt medborgarskap måste de ha bott i landet i tolv år. Utöver det måste de anses vara väl integrerade i samhället, behärska språket samt betala höga avgifter. År 2012 tog man en ny lag i bruk, som innebär att om en medborgare med utländsk bakgrund begår allvarliga brott, utvisas han eller hon direkt. Landets invandrarpolitik har väckt uppmärksamhet bland flera länder, och har fått kritik av bland annat Europarådet. (Landguiden 2014)

2.2 Språk

Landet har tre officiella språk: tyska, franska och italienska. Rätoromanska är ett nationellt språk i landet, men det hör inte till de officiella språken. Språken delas upp tydligt mellan kantonerna. Av de 26 kantonerna är tyskan det dominerande språket i 19 av dem. Två tredjedelar av Schweiz invånare har tyska som modersmål. Dialekten är annorlunda än den som talas i Tyskland, men skriftspråket är alltid standardtyska. Det franska språket talas mest i den västra delen av landet, och cirka en femtedel av befolkningen har franska som modersmål. Fyra kantoner har franska som officiellt språk. Tre kantoner är tvåspråkiga, där det talas både tyska och franska. Fem procent talar italienska, medan rätoromanska talas av cirka 0,5 procent av invånarna. 15 procent av befolkningen anser sig vara flerspråkiga. Andra språk som talas i Schweiz är serbiska, kroatiska och engelska. (Swiss World 2014)

2.3 Historia

Det har bott människor i Schweiz i åtminstone 6000 år. Under historiens gång har landet bebotts av flera olika folkslag. Keltiska folkstammar levde i området då det införlivades med det romerska riket, strax före Kristi födelse. Folket som tillhörde den största keltiska stammen kallades helvetier, vilket har gett Schweiz dess latinska namn, Helvetia. Under de kommande århundradena blev landet invaderat av germanska folkstammar och franker.

På 1200-talet var Gotthardspasset i Alperna ett intressant område för omvärlden, på grund av sitt strategiska och ekonomiska läge. De tre folken som levde i området anslöt ett förbund och slogs ihop för att bättre kunna försvara sig mot anfall från fiender. Sammanslutningen anses vara uppkomsten av staten Schweiz, och landets nationaldag firas den 1 augusti till minne av händelsen.

Under 1900-talet lyckades landet hålla sig utanför båda världskrigen, fastän grannländerna hade dragits med. På senare tid har Schweiz fått kritik från resten av världen, efter att det avslöjats att landet samarbetade med Nazityskland under andra världskriget och förvarade på hemliga konton guld och tillgångar, som nazisterna stulit av judar. Schweiz beskylldes också för att ha avvisat judiska flyktingar vid gränsen under andra världskriget. Staten och de schweiziska bankerna tvingades betala skadestånd till de judiska överlevarna och anhöriga. (Landguiden 2014)

2.4 Religion

De flesta schweizare är kristna, fast på senare år har antalet medlemmar i kyrkan minskat. År 2002 ansåg sig 41,8 procent av befolkningen vara romersk-katolska, medan 35,3 procent hörde till den protestantiska kyrkan. I och med invandring har antalet muslimer och ortodoxa kristna ökat. Fastän religionen har minskat i popularitet bland folket, har den romerska katolicismen och protestantismen påverkat och format Schweiz till det land det är idag. (Swiss World 2014)

2.5 Kultur

Det är svårt att definiera en särskild schweizisk kultur. Under historiens gång har flera religioner, språk och folkslag blandats i landet. Kulturen varierar mellan de olika kantonerna, och de håller hårt fast i sina egna traditioner och kulturdrag. Någonting som ofta förknippas med schweizisk folkmusik är alphorn och joddlande, fastän ingendera av dem har sitt egentliga ursprung i Schweiz. Året runt ordnas det olika folkfestivaler runt om i landet, som t.ex. den medeltida karnevalen i Lucerne eller Montreux jazzfestival. (Swiss World 2014)

Kända schweiziska kulturpersonligheter är exempelvis skådespelerskan Ursula Andress, Röda Korset-grundaren Henri Dunant, konstnären H.R. Giger, tennisspelaren Roger Federer med flera. (About Switzerland 2014)

Affärskultur

Affärskulturen i Schweiz är stort sett lik den finska affärskulturen. Det kan dock finnas skillnader i sättet att göra i affärer mellan tyskatalande, franskatalande och italienskatalande personer. Överlag kan schweizarna ses som konservativa, disciplinerade och målmedvetna. De går oftast rakt på sak när det gäller affärer, och engelska är oftast språket som talas med utlänningar. I likhet med finländarna håller schweizarna sitt privatliv åtskilt från sitt arbetsliv. (Expatica 2014) (Business Sweden 2013)

2.6 Politik

Schweiz är en republik och förbundsstat. Centralmakten har inte mycket inflytande på grund av att makten i landet är uppdelad mellan kantonerna, och eftersom genom omröstningar kan folket slå ned viktiga beslut som regeringen redan har gjort.

Landets parlament består av två kamrar; Nationalrådet (Nationalrat) med 200 ledamöter som väljs i förhållande till kantonernas invånarantal, och Ständerrådet (Ständerat) med 46 ledamöter som representerar kantonerna. Regeringen väljs av parlamentets ledamöter. Med fyra års mellanrum väljs ministrarna genom en hemlig omröstning. Schweiz har ingen premiärminister eller långvarig president. Varje år röstas det om vem av ministrarna som får posten som förbundspresident. Den som blir förbundspresident har sina vanliga uppdrag som minister, samt den representativa rollen som landets president. Presidentperioden är endast ett år i taget, och ministrarna turas om att besätta posten.

Schweiz är en federal makt där kantonerna till en stor del har självbestämmanderätt. Varje kanton har sin egen regering och beslutsorgan, som fattar beslut om t.ex. skatter, utbildning och sjukvård. Även kommunerna i sig har självstyre och kan påverka frågor som rör dem.

En viktig och unik del av den schweiziska politiken är folkomröstningarna, som ordnas fyra gånger i året. Genom folkomröstningarna kan folket avslå beslut som regeringen gjort. Ett exempel på ett sådant fall är folkomröstningen om EU-medlemskapet. Också på kantonal nivå ordnas folkomröstningar. På grund av att landet är splittrat på flera olika sätt och skillnaderna mellan kantonerna är stora, är folkomröstningarna ett sätt som gör att alla folkgrupper får sina röster hörda. Dock har det visat sig att detta sätt att bedriva politik går långsamt. Det kan vara svårt att få beslut och förändringar gjorda inom en viss tid.

(Landguiden 2014)

2.7 Utrikespolitik

År 1992 ansökte Schweiz om medlemskap i Europeiska gemenskapen (EG), föregångaren till EU. Efter förhandlingar med EG skrev regeringen under det så kallade EES-avtalet. Efter en folkomröstning samma år röstade schweizarna ner beslutet, och på samma gång nej till ett EG-medlemskap. Inträdet i gemenskapen blev inte av. Ett medlemskap i EG skulle ha betytt att handelshindren mellan Schweiz och andra medlemsländer skulle ha slopats, och landet skulle ha fått tillgång till EG:s inre marknad. Sedan dess har ansökningen varit vilande, men Schweiz ses inte som ett kandidatland för EU. Fortfarande tycker majoriteten av befolkningen att landet inte ska vara med i EU. De anser att ett medlemskap skulle vara finansiellt ogynnsamt och det skulle hota den unika inrikespolitiken.

Flera internationella organisationer har sitt säte i Schweiz. Länge var schweizarna emot ett medlemskap i Förenta Nationerna (FN), men genom en folkomröstning år 2002, röstade majoriteten ja till FN. Nu finns FN:s europeiska huvudkontor samt andra FN-institutioner som Världshälsoorganisationen WHO och flyktingskommissariatet UNHCR i Genéve. I staden har också Röda Korset sitt högkvarter. Också internationella idrottsorganisationer, som Olympiska kommittén, Fifa och UEFA har sina högkvarter i Schweiz

(Landguiden 2014)

2.8 Ekonomi

Schweiz hör till ett av de rikaste länderna i världen räknat per invånare. Arbetslösheten och inflationen är låg, medan levnadsstandarden håller en hög nivå. Utbildningen, företagsklimatet och finanssektorn är några av orsakerna till landets välstånd. Tjänstesektorn är välutvecklad, ledd av finansiella tjänster och en industri som är specialiserad på högkvalitativa produkter. Den ekonomiska och politiska stabiliteten, rättssystemet, infrastrukturen, den effektiva kapitalmarknaden och de låga bolagsskatterna gör Schweiz till en av de mest konkurrenskraftiga ekonomierna i världen. Ekonomin påverkas till en stor del av överenskommelser med EU, men landet har ändå en viss grad av protektionism inom vissa områden, som t.ex. inom jordbrukssektorn. (CIA 2015)

Bruttonationalprodukten per person ligger på 71 102 US dollar (2014). Statsskulden är cirka 50 procent av bruttonationalprodukten. Den globala finanskrisen 2008 och lågkonjunkturen 2009 ledde till att efterfrågan på schweizisk export avtog och att ekonomin dalade. Recessionen blev kortvarig och ekonomin återhämtade sig året därpå.

Landets valuta heter franc, ofta kallad schweizisk franc, och har valutakoden CHF. Den schweiziska francen används även som nationell valuta i grannlandet Liechtenstein. (Landguiden 2014)

2.9 Bank- och finansväsendet

Schweiz är ett av världens främsta finanscentrum. Orsakerna till att landet blivit en betydande internationell aktör inom finans- och bankväsendet beror bland annat på dess läge i centrum av Europa, politisk stabilitet, låg inflation, kvaliteten på servicen samt ett fungerande rättssystem. Finanssektorn utgör mer än 10 procent av bruttonationalprodukten (BNP). Bankerna, försäkringsbolagen samt andra finansinstitutioner sysselsätter sex procent av den arbetande befolkningen. Bankerna UBS och Crédit Suisse hör till de största aktörerna inom finansväsendet.

Schweiz har länge varit känt som ett skatteparadis. Bankernas policy är att inte ge ut information om sina kunder och deras transaktionsuppgifter. Detta har lockat många internationella aktörer att placera kapital i Schweiz. Den stränga banksekretessen är en av grundpelarna i den schweiziska bankverksamheten. Sekretessen har dock blivit mindre sträng på senare år. Efter flera avslöjanden och skandaler har det visat sig att bankerna har hjälpt kunder att kringgå skatter för flera hundra miljoner euro. Även avslöjanden om att internationella narkotikaligor förvarat illegalt införskaffat kapital på schweiziska konton har fått andra länder att reagera. Efter påtryckningar från EU och andra stater är nu bankerna skyldiga enligt lag att överlämna transaktionsuppgifter till myndigheterna, ifall det finns misstankar om illegal verksamhet. (Landguiden 2014) (Svenska Yle 2015)

2.10 Industri och företag

Största delen av den schweiziska marknaden består av små- eller medelstora företag, men det finns även internationella storföretag finns. Industrikoncernen ABB som är verksam inom el -och automationsteknik och världens största livsmedelsföretag, Nestlé, är schweiziska. Chokladtillverkaren Toblerone samt elektronikföretaget Logitech är bara två bland många andra schweiziska företag vars produkter har haft framgång på den internationella marknaden. Även utländska företag söker sig Schweiz, tack vare den politiska stabiliteten, företagsklimatet och arbetsmarknaden.

För att kunna upprätthålla och utveckla den höga kvaliteten på de schweiziska produkterna och tjänsterna, satsas det mycket på forskning. År 2004 stod forskningen för nästan tre procent av landets bruttonationalprodukt. (Swiss World 2014)

2.11 Arbetsmarknad

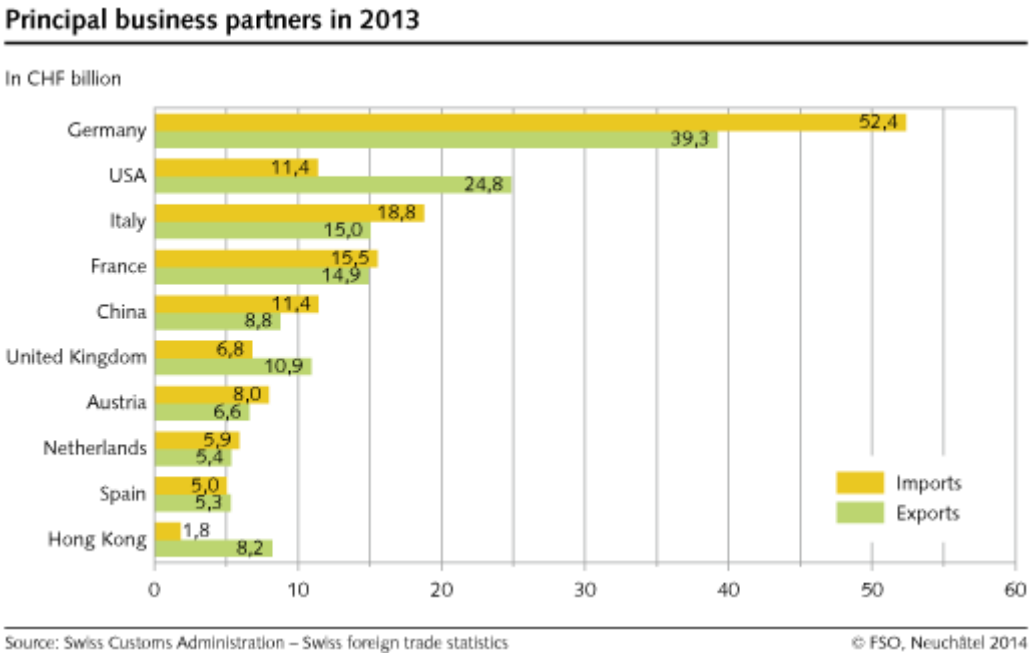
Cirka 75 procent av landets arbetsmarknad består av tjänster. Industrin står för 22,8 procent medan jord -och skogsbruk står för 3,4 procent. Deltidsarbete är vanligare än i andra europeiska länder. Arbetslösheten i mitten av 2014 var 3,2 procent. Mängden arbetslösa varierar märkbart mellan språkgrupperna. Minst arbetslösa finns det bland den tyskspråkiga befolkningen, medan invånarna med utländsk bakgrund står för den största mängden arbetslösa. (Europeiska kommissionen 2014)

2.12 Utrikeshandel

Största delen av den internationella handeln sker med EU-länder, varav Tyskland är den största partnern. Ungefär 80 procent av Schweiz utrikeshandel görs med EU. Handeln med USA växer i större takt än med de europeiska länderna. Även med Ryssland och Kina ökar handeln. 2014 gjordes ett frihandelsavtal mellan Kina och Schweiz. Eftersom EU saknar ett sådant avtal hoppas schweizarna att Schweiz kan bli en mellanhand för kinesiska investeringar i EU.

Inom vissa industrier exporteras mer än 90 procent av varorna eller tjänsterna. Landets egen marknad är liten, men man har satsat på att tillverka produkter av hög kvalitet som exporteras över hela världen. Schweiz är känt för att exportera klockor, choklad och ost. Klockorna är landets tredje största exportvara, och ungefär 95 procent av alla lyxklockor i världen är tillverkade i Schweiz. Branschen sysselsätter 56 000 schweizare. År 2013 exporterades klockor för över 17 miljarder euro. När det kommer till läkemedel är Schweiz den största exportören i världen. Även tjänster exporteras flitigt, så som rådgivning, försäkringar, bankservice och turism. (Landguiden 2014) (Yle 2014)

Schweiz har i princip inga mineralresurser eller andra naturtillgångar. Bristen på dessa har gjort landet extremt beroende av import. Förutom råvaror importeras också kemikalier, fordon, maskiner, jordbruksprodukter och metaller. Även en stor del arbetskraften fås från utlandet. En av fyra arbetstagare i Schweiz är utländsk medborgare. Över 100 000 personer pendlar dagligen över gränsen till Schweiz för att arbeta. (Swiss World 2014) (Landguiden 2014)



Tabell 1. Schweiz största handelspartner år 2013, i CHF. (Federal Department of Foreign Affairs 2014)

Grafen visar vilka länder Schweiz har gjort mest handel med under 2013. Den överlägsna största handelspartnern är Tyskland, följt av USA, Italien, Frankrike, Kina, Storbritannien, Österrike, Nederländerna, Spanien och Hong Kong.

3. EUROPEISKA UNIONEN

Europeiska unionen, även känd som EU, är ett politiskt och ekonomiskt samarbete mellan de 28 medlemsländerna i Europa. Efter att ha slopat tullar och handelshinder mellan länderna har EU gjort området till en enda stor marknad. EU-länderna bedriver utrikeshandeln tillsammans som en gemensam aktör för resten av världen. Organisationen strävar efter välfärd och utveckling inom området genom att fatta beslut som berör alla medlemsländer.

3.1 Historia

Efter andra världskriget började man inom Västeuropa förhandla om ett gemensamt samarbete som skulle gå ut på att förebygga nya krig och trygga Europas välfärd. År 1950 bildade Frankrike, Västtyskland, Belgien, Nederländerna, Luxemburg och Italien den så kallade Europeiska kol- och stålunionen. Syftet med unionen var att slå ihop ländernas kol- och stålindustrier. På detta sätt fick man inblick i varandras vapenproduktion, vilket skapade ett bättre förtroende länderna sinsemellan. Man ville dock vidareutveckla samarbetet och 1957 undertecknades fördraget för EEC, den Europeiska ekonomiska gemenskapen. I och med grundandet av EEC, hade nu medlemsländerna en gemensam politik gällande transport och jordbruk. EEC hade som avsikt att bli en tullunion, med fri handel och fri rörelse mellan länderna. Detta blev grunden till den nuvarande Europeiska unionen.

1967 sammanslogs EEC, Kol- och stålunionen samt kärnkraftssamarbetet Europeiska atomenergigemenskapet (Euratom). De bildade de Europeiska gemenskaperna (EG). I februari 1992 undertecknades Maastrichtfördraget, och EG blev officiellt Europeiska unionen. I fördraget kom man också överens om en gemensam valuta och samarbete inom säkerhetspolitiken. Finland blev medlem i EU den 1 januari 1995 efter en folkomröstning.

2002 instiftade EU en gemensam valuta, euron. Valutan togs inte i bruk i alla länder. Sverige, Danmark och Storbritannien valde att inte gå med, medan sju stater inte uppfyllde de ekonomiska kraven för att bli ett euroland. För att bli

medlem i eurozonen krävs en låg statsskuld, låg inflation, låg ränta samt att statsfinanserna och växelkursen är i balans. (Landguiden 2014)

3.2 EU Idag

I början var det ekonomiska samarbetet i fokus inom unionen. Samarbetet har utvidgats och täcker idag flera politiska områden som t.ex. utveckling och miljöfrågor. EU-länderna har enats om att uppnå några gemensamma mål till år 2020. Till dessa mål hör att öka sysselsättningen, tre procent av BNP ska investeras i forskning och utveckling, minska utsläppen och öka energieffektiviteten, öka andelen utbildade samt att minska fattigdomen. (Europeiska kommissionen 2014)

Idag består EU av 28 medlemsländer. Sedan juli 2013 består EU av följande stater: Belgien, Bulgarien, Cypern, Danmark, Estland, Finland, Frankrike, Grekland, Irland, Italien, Kroatien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, Nederländerna, Österrike, Polen, Portugal, Rumänien, Slovakien, Slovenien, Spanien, Storbritannien, Sverige, Tjeckien, Tyskland och Ungern. Kandidatländerna består av Turkiet, Makedonien, Island, Montenegro, Serbien och Albanien.

3.3 Handelspolitik

EU är världens största exportör och importör. Handeln med omvärlden fördubblades mellan åren 1999 och 2010. Mätt i bruttonationalprodukt står unionen för mer än en fjärdedel av hela världens välstånd, trots att endast sju procent av världens befolkning bor inom EU-området. EU har ändå över 500 miljoner konsumenter, och är därför en populär exportmarknad för den övriga världen.

En av Europeiska unionens grundpelare är den inre marknaden. Syftet med samarbetet var att nationsgränserna inom EU-området skulle bort, och att gränsen till den yttre världen skulle bli starkare. Inom EU:s gränser gäller fri rörlighet för människor, varor, tjänster och kapital. I och med att gränskontrollerna har

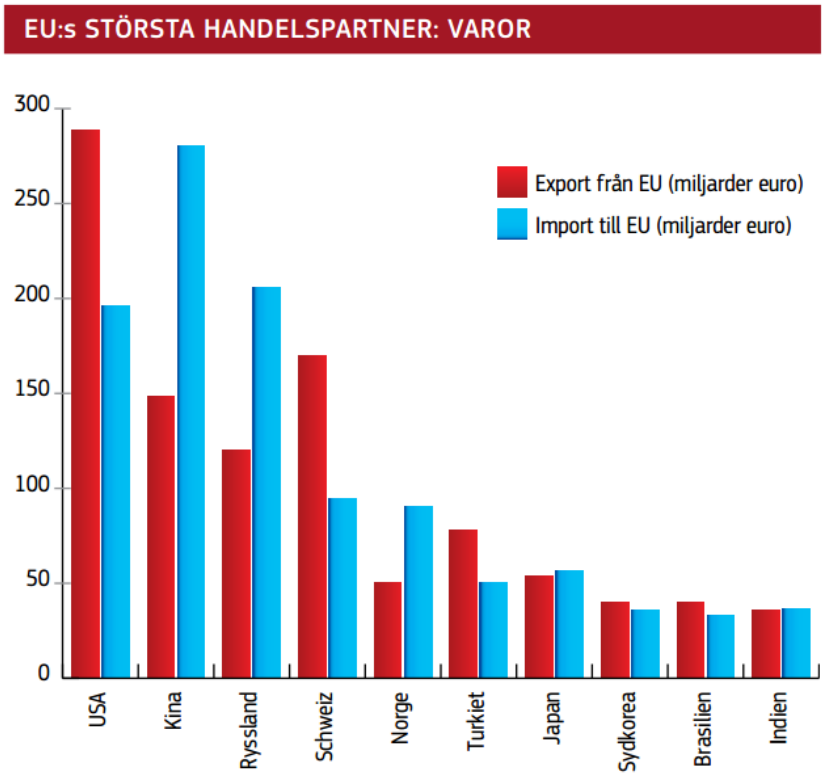
avskaffats får människor resa fritt inom EU, och det har blivit enklare att bo och arbeta i andra EU-länder. (Landguiden 2014)

Enligt bestämmelser från EU-fördragen kan ingen enskilt EU-land på egen hand ingå bilaterala handelsavtal med länder utanför EU. Det är EU-kommissionen som ansvarar och gör beslut för ländernas handelspolitik utåt.

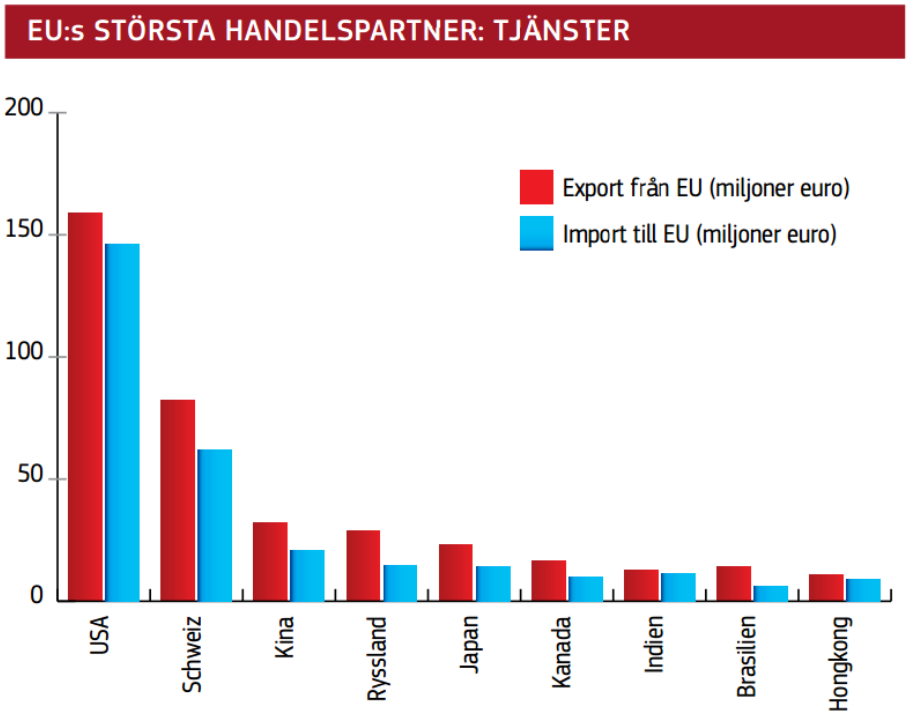
EU:s handelspolitik fokuserar sig på följande områden:

- Ett aktiv deltagande i internationella förhandlingar med Världshandelsorganisationen WTO
- Eliminering av hinder på viktiga exportmarknader
- Ingå handelsförhållanden med länder och regioner
- Gynna internationell handel genom ensidiga handlingar, som t.ex. förmånsbehandling åt utvecklingsländer

(Europeiska Unionen 2014)



Tabell 2. Statistik över EU:s största handelspartner i varor (2013). (Europeiska Unionen 2014)



Tabell 3. Statistik över EU:s största handelspartner i tjänster (2013). (Europeiska Unionen 2014)

4. EFTA

Den europeiska frihandelssammanslutningen, EFTA (European Free Trade Association), grundades 1960 av länder som valde att stå utanför den Europeiska ekonomiska gemenskapen på den tiden. EFTA bildades med tanken att vara en ekonomisk motvikt till den mera politiskt inriktade Europeiska ekonomiska gemenskapen. Målet var att uppnå ekonomisk tillväxt och välstånd inom medlemsländerna, samt att främja ett närmare samarbete i Västeuropa. Dessutom ville EFTA-länderna bidra till en ökad global handel. EFTA grundades av sju länder: Österrike, Schweiz, Danmark, Norge, Portugal, Sverige och Storbritannien. Året efter att organisationen grundades anslöt sig Finland till samarbetet. Senare anslöt sig även Island och Liechtenstein. Inom medlemsländerna slopades tullarna, med undantag för jordbruksprodukter.

Största delen av medlemsländerna lämnade senare EFTA i och med att de gick med i EU. De länder som inte gick medlem i EU blev kvar i EFTA, som idag består av Schweiz, Norge, Island och Liechtenstein. (EFTA 2014)

5. SCHENGENOMRÅDET

Schengensamarbetet grundar sig på det avtal som gjordes 1985 mellan Frankrike, Belgien, Tyskland, Luxemburg och Nederländerna. I avtalet kom länderna överens om att slopa gränskontrollerna och istället ha en gemensam yttre gräns för hela området. Länderna kom också att ha samma regler gällande asyl och visum. Schengenområdet har vartefter utvidgas till nästan alla EU-länder, samt EFTA-länderna. Storbritannien och Irland hör inte till samarbetet, men har tillämpat vissa bestämmelser från Schengenregelverket.

Till de mest betydande reglerna för Schengenområdet kan nämnas:

- Personkontrollerna vid de inre gränserna har slopats
- Samma regler gäller för alla individer som färdas över EU-områdets gränser
- Kraven för inresor och visum har blivit mindre stränga
- Samarbetet mellan nationernas poliser har blivit mera omfattande. Poliser har rätt att korsa gränserna för att förfölja brottslingar
- Domar och rättsliga frågor verkställs snabbare tack vare rättssamarbetet inom området
- Schengens internationella datasystem (SIS), som innehåller information om t.ex. medborgare och brottsslingar har utvecklats och blivit mera omfattande.

(Europeiska Unionen 2014)

6. EUROPEISKA EKONOMISKA SAMARBETSOMRÅDET

1994 instiftades Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EES). Syftet var att expandera EU:s inre marknad över gränserna till EFTA-länderna. De så kallade fyra friheterna, dvs. fri rörlighet för människor, kapital, varor och tjänster skulle tas i bruk inom hela EES. Endast tre av de fyra EFTA-länderna med i EES-samarbetet. Två år innan EES-avtalet gick i kraft, blev det klart att Schweiz inte skulle gå med i samarbetet. I en folkomröstning röstade det schweiziska folket mot ett medlemskap i EES.

EU-länderna	EES-länderna	Efta-länderna	Schengenländerna
Belgien	Belgien		Belgien
Bulgarien	Bulgarien		
Cypern	Cypern		
Danmark	Danmark		Danmark
Estland	Estland		Estland
Finland	Finland		Finland
Frankrike	Frankrike		Frankrike
Grekland	Grekland		Grekland
Irland	Irland		
	Island	Island	Island
Italien	Italien		Italien
Kroatien	Kroatien		
Lettland	Lettland		Lettland
	Liechtenstein	Liechtenstein	Liechtenstein
Litauen	Litauen		Litauen
Luxemburg	Luxemburg		Luxemburg
Malta	Malta		Malta
Nederländerna	Nederländerna		Nederländerna
	Norge	Norge	Norge
Polen	Polen		Polen
Portugal	Portugal		Portugal
Rumänien	Rumänien		
Slovakien	Slovakien		Slovakien
Slovenien	Slovenien		Slovenien
Spanien	Spanien		Spanien
Storbritannien	Storbritannien		
		Schweiz	Schweiz
Sverige	Sverige		Sverige
Tjeckien	Tjeckien		Tjeckien
Tyskland	Tyskland		Tyskland
Ungern	Ungern		Ungern
Österrike	Österrike		Österrike

Tabell 4. Lista över EU-länderna, EES-länderna, Efta-länderna samt Schengenländerna. (Tullen 2014)

7. RELATIONEN MELLAN EU OCH SCHWEIZ

Genom en rad olika avtal och gemensamma utvecklingsprojekt inom flera områden, har EU starkare band till Schweiz än något annat icke EES-land. Över en miljon EU-medborgare är bosatta i Schweiz, och över 400 000 schweizare bor i EU. 230 000 människor pendlar dagligen över gränsen för att arbeta.

Handelsrelationen mellan EU och Schweiz grundar sig på frihandelsavtalet som undertecknades av båda parterna 1972. År 1999 och 2004 uppdaterades avtalet genom att det också började omfatta agrikulturell handel. År 1999 undertecknades även ett frirörlighetsavtal, vilket tillåter båda parternas medborgare att resa över gränsen, bo och arbeta på varandras område. EU står för 64,7 procent av Schweiz totala utrikeshandel, medan Schweiz andel av EU:s totala utrikeshandel är 7,7 procent. (Europeiska utrikestjänsten 2014)

Målen med frihandelsavtalet är att:

- hitta nya marknader både för varor och tjänster
- göra handeln billigare genom sänkta tullar och mindre byråkrati
- öka möjligheterna till flera och säkrare investeringar
- göra handeln smidigare
- skapa gemensamma bestämmelser gällande konkurrens och immateriell äganderätt
- gynna en hållbar utveckling genom närmare samarbete gällande miljö-och socialfrågor

  (Europeiska Unionen 2014)

Fastän Schweiz inte gick med i Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, har landet tillsammans med Europeiska unionen gjort flera bilaterala avtal som berör handel, politik och utveckling. Parterna har kommit överens om två ”paket” (bilaterala avtal I och II), som innefattar 120 olika avtal. Bilaterala avtal I, som antogs 2002, är namnet på den första sammanställningen av parternas överenskommelser. Paketet omfattar politiska frågor som offentliga upphandlingar, tekniska handelshinder, forskning, lufttransporter, landstransporter

och fri rörlighet för personer. Det andra paketet, Bilaterala avtal II, togs i kraft 2005. Den behandlar Schengen- och Dublinavtalet, skatter på inkomster från sparande, motarbetande av korruption, statistik, miljö, jordbruksprodukter, pensioner, utbildning och ungdomar.

Dessa bilaterala avtalspaket motsvarar de avtal som EU har med EES-länderna, och behandlar i stort sett samma områden.

(Europaparlamentet 2014)

8. RELATIONEN MELLAN FINLAND OCH SCHWEIZ

Schweiz erkände Finlands självständighet den 11 januari 1918. Diplomatiska förbindelser mellan länderna undertecknades den 29 januari 1926. Sedan 1937 har Finland haft ett representationskontor i Bern. Två år senare etablerade Schweiz ett kontor i Helsingfors.

Frågor som berör Europas säkerhet, fredsmedling och FN är ämnen som förenar Finland och Schweiz. Länderna anses vara likasinnade när det gäller säkerhet och försvar. Båda länderna har uteblivit från militära allianser, och deras försvar grundar sig på allmän värnplikt. I båda länderna sker det stora förändringar inom försvarsmakten. Schweiz och Finland har ett nära samarbete inom den militära sektorn.

I Schweiz bor ungefär 6500 finska medborgare eller personer med finsk bakgrund, varav de flesta är bosatta i Zürich-kantonen. Runtom i landet finns även finska skolor, där barn kan lära sig och upprätthålla deras kunskaper i det finska språket. Antalet schweiziska medborgare i Finland var cirka 1600 stycken i slutet av år 2013. (Utrikesministeriet 2014) (Federal Department of Foreign Affairs 2014)

Gemensam handel

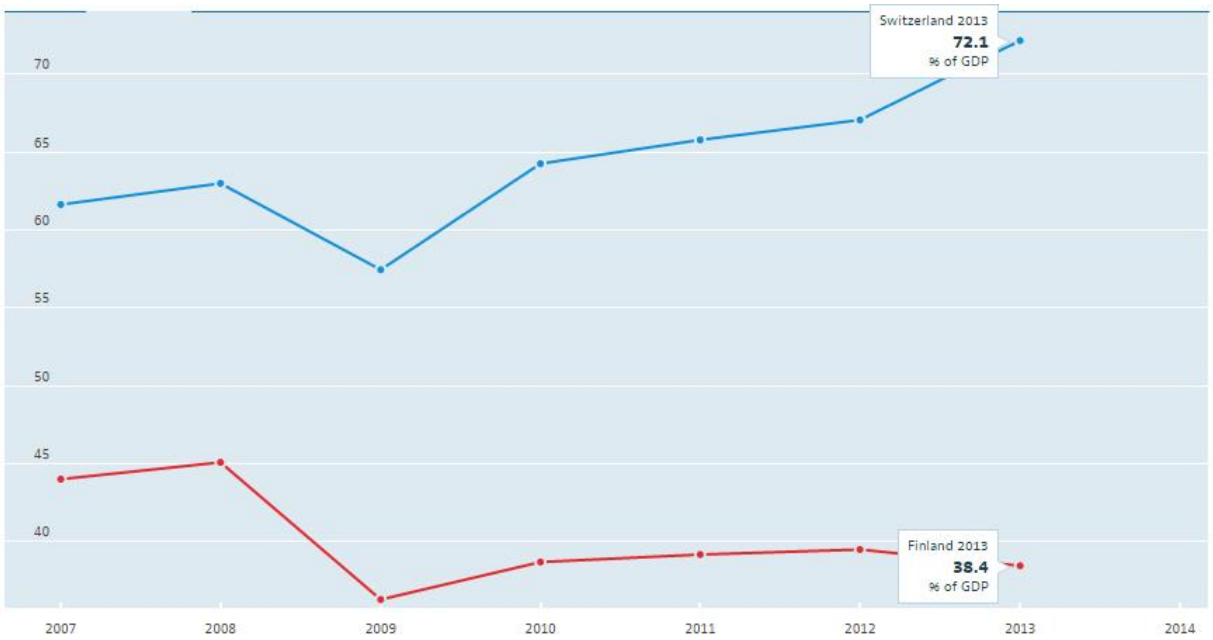
Handeln och det ekonomiska samarbetet mellan Finland och Schweiz skedde förr via EFTA, men i och med Finlands utträde ur EFTA och inträde i EU och EES under 90-talet, minskade handeln mellan länderna. På senare år har samarbetet dock ökat.

År 2013 omsatte handeln mellan Finland och Schweiz cirka 1,42 miljarder euro, varav Finland fick ett överskott på 47 miljoner euro. 2012 utgjorde tjänsternas andel i handeln 672 miljoner, varav Finlands överskott var 156 miljoner. Handeln med Schweiz utgör cirka 1 procent av Finlands totala utrikeshandel, medan Finlands andel av den schweiziska utrikeshandeln är 0,5 procent.

Det som exporteras mest till Schweiz är medicinska och farmaceutiska produkter, trä- och pappersvaror samt industrimaskiner och apparater. Traditionella

skogsindustrivaror har sjunkit i exportstatistiken, medan exporten av medicin- och farmaciprodukter, elektrisk utrustning och ädelmetaller har ökat. Importen till Finland från Schweiz domineras av medicinprodukter och industrimaskiner. Även högkvalitativa specialprodukter, såsom klockor och fotograferingsutrustning, är populära importprodukter.

Direkta schweiziska investeringar i Finland år 2012 var 2,2 miljarder franc (1,93 miljarder euro), vilket motsvarade 0,2 procent av alla direkta investeringar till utlandet från Schweiz. Nivån på schweiziska investeringar har varierat. Innan finanskrisen 2008 var investeringarnas andel i Finland nästan 3 miljarder franc.



Tabell 5. Jämförelse mellan Finlands BNP (i rött) och Schweiz BNP (i blått) åren 2007-2013. (OECD 2014)

9. ATT EXPORTERA TILL SCHWEIZ

Försäljning till utlandet kräver att man har tillräcklig kunskap om export; vilka alternativ det finns, kunskap om landet och vilka dokument som behövs. Vid export krävs mera pappersarbete än försäljning inom det egna landet, speciellt då det handlar om ett exportland som ligger utanför EU.

9.1 Tullen

Finlands tull har i över 200 år skyddat det finska samhället genom att sköta om den internationella varuhandeln som berört landet. Eftersom Finland är medlem i EU, betyder det också att Finlands tull är en passage mellan den Europeiska unionen och omvärlden. 75 procent av tullens inkomster går direkt till EU:s budget, medan resten av inkomsterna går till att sköta landets egen förvaltning. (Tullen 2009)

Till tullens uppgifter hör att:

- se till att EU:s inre marknad fortlöper utan problem.
- bidra till en fungerande internationell varuhandel
- försäkra om att internationella regler följs
- upprätthålla skatter, tullar och andra avgifter som berör utrikeshandeln
- motarbeta brottslighet som kan anses som hot mot EU:s och Finlands säkerhet eller ekonomi

(Tullen 2014)

9.2 Export

Tullens definition på export är då varor som är i fri omsättning inom EU, förs ut från EU med avsikt att inte föras in tillbaka till området. Varor kan också exporteras temporärt, för t.ex. en utställning. Varor som förs in tillbaka efter en export förutses vara i samma skick som när de lämnade området. (Tullen 2014)

9.3 Dokument vid export

Vid reguljär export uppättar exportören en handelsfaktura, som en vädjan om att köparen eller importören ska betala för varorna. I de flesta länder, inklusive Schweiz, kräver tullmyndigheterna att handelsfaktura bifogas när importvaror ska förtullas.

Tullen i landet som varorna importeras till använder fakturan för att klassificera varorna samt bestämma de rätta avgifterna som importen medför. Fakturan används av tullmyndigheterna också för att fastställa möjliga importbegränsningar för varorna i fråga.

I fakturan ska uppges vissa grunduppgifter, som:

- datum för fakturans utfärdande
- namn och adress på köparen och säljaren
- uppgifter om kollin: nummer, märke och antal
- beskrivning av varorna
- kvantitet (brutto- och nettovikt)
- pris
- leverans- och betalningsvillkor
- information om varornas ursprungsland

För att bevisa importvarornas ursprung, kräver tullmyndigheterna ofta information om varornas ursprungsland. Därför behövs ursprungsbevis. En orsak till att tullen behöver information om ursprung är handelsstatistiken. Ett annat skäl är att varor med ursprung från vissa länder kan ha importförbud- eller restriktioner. Varor från vissa länder kan ge tullförmåner. Detta gäller speciellt mellan EU och Schweiz, tack vare EFTA och de frihandelsavtal som gjorts parterna emellan. (Söderman 1994) De ursprungsintyg som används av EU och länder som har frihandelsavtal med EU är EUR.1- och EUR MED-certifikat. Dessa ursprungsbevis är i kraft i fyra månader. (Finpro 2013)

9.4 Exportdeklaration

Alla varor som exporteras ut från EU:s tull-och skatteområde måste deklareras elektroniskt till tullen. Antingen som en webbdeklaration via tullens hemsida, eller som ett skrivet meddelande. Det är exportören som är ansvarig för exportdeklarationen och dess innehåll. Exportören kan i sin tur ha en utomstående aktör (t.ex. en speditör) som tar hand om exportanmälan. (Tullen 2013)

Exporten går i stort sett till på följande vis:

1. Exportören eller dennes representant (t.ex. en speditör) skickar in exportdeklaration till tullmyndigheten. Detta görs innan exportförsändelsens avgång.
2. När deklarationen skickats in elektroniskt, kommer ett automatiskt svarsmeddelande som anger om den blivit godkänd eller avvisad.
3. Om deklarationen är felfri och godkänd, mottar exportören/representanten svarsmeddelandet om godkännandet, som innehåller ett beslutsdokument om överlåtelse samt EAD (Export Accompanying Document). I exportföljedokumentet, EAD, står ett s.k. MRN-nummer (Movement Reference Number), som är unikt för transporten. Med hjälp av numret kan man i en databas följa med var varorna rör sig.
4. Tullen genomför en riskanalys av exportdeklarationen, och bedömer ifall varorna och exportdokumenten behöver närmare granskning.
5. EAD ska uppvisas tillsammans med varorna vid utfartstullkontoret
6. Efter att varorna lämnat EU, får exportören en utförselbekräftad exportdeklaration.
   (Europeiska kommissionen 2014)

Genom exportdeklaration kan tullen avgöra vilka exportbestämmelser eller eventuella begränsningar ska tillämpas på varorna i fråga. Med hjälp av deklarationer samlar myndigheterna in statistik gällande utrikeshandel. Ett annat syfte med systemet är att tullen kan övervaka varuhandeln, och på så sätt bättre bekämpa terrorism och internationell brottslighet. Därför måste exportören ange i exportdeklarationen transportens alla ruttländer, betalningssätt för frakten samt

UN-nummer, dvs. FN:s internationella koder för farligt gods. Försäljning av varor till icke EU-länder är momsfritt. En utförselbekräftad exportdeklaration fungerar som bevis hos skattemyndigheten på att försäljningen av varan är mervärdesskattefri.

(Företagarna i Finland 2013)

9.5 Olika exportalternativ

Det finns flera alternativ för hur företag går till väga då de exporterar till ett land. Följande alternativ som presenteras är mera lämpade för export av varor än för export av tjänster. De olika alternativen har sina fördelar och nackdelar, och det gäller för exportören att kunna välja det som passar bäst sitt företag.

9.5.1 Dotterbolag

Om företaget vill ha full kontroll över verksamheten i exportlandet krävs ett dotterbolag. Dotterbolagets verksamhet kan gå ut på att sälja, producera eller både och. Nackdelen är att detta alternativ medför en hel del kostnader, i och med personal och lokaler. För ett litet företag med begränsade resurser kan startandet av ett dotterbolag vara ett alltför dyrt och olönsamt exportalternativ.

9.5.2 Indirekt export

Med indirekt export menas att företaget som tillverkar exportprodukterna inte direkt är engagerad i exportprocessen. Man kan t.ex. sälja sina produkter via ett så kallat OEM-företag (Original Equipment Manufacturer), som kan exportera t.ex. hela maskiner, som består av företagets komponenter eller delar. Företaget kan också använda sig av exportagenter, handelshus eller exportföretag.

Fördelarna med indirekt export är att inga direkta investeringar behövs göras, det krävs inga speciella kunskaper och att man inte behöver utsätta sig för de ekonomiska och politiska riskerna som finns i exportlandet. Nackdelarna är att man inte kan kontrollera till hundra procent vad som händer under exporten och man får ingen kunskap om den utländska marknaden.

9.5.3 Direkt export

Vid direkt export förmedlar företaget sina produkter direkt till slutkunden. Exportförloppet kan dock ske via lokala representanter eller via ett lokalt kontor. Andra möjligheter är joint venture-företag, licenspartner eller egen tillverkning i landet. Man kan alltså sälja direkt från hemlandet eller starta upp en egen verksamhet i exportlandet.

(Holmvall, L. & Åkesson, A. 2004: 101-107)

10. EMPIRISKA DELEN

I den empiriska delen har jag intervjuat fyra personer från olika företag i Österbotten som har export till Schweiz. Den metod jag valde för undersökningen var kvalitativa intervjuer, dvs. personliga intervjuer. En kvantitativ undersökning med statistiska uppgifter skulle inte ha passat för detta arbete, eftersom antalet personer som har kunskap om handeln mellan Finland och Schweiz inte är så stort.

10.1 Undersökningen

Jag tog kontakt med ett antal företag som exporterar till länder i Mellan- och Sydeuropa. Tanken var från början att jag skulle begränsa mig till små- och medelstora företag, men i och med att jag var i kontakt med flera personer kom det fram att mindre företag oftast inte har försäljning till Schweiz, även om företagen har försäljning till andra europeiska länder. För att få veta lite mera om vilka österbottniska företag har export till Schweiz var jag även i kontakt med Viexpo, som hjälper företag att komma ut på den internationella marknaden. Därifrån fick jag reda på att små- och medelstora oftast inte har Schweiz som det första exportlandet. Det är mera större företag som redan har verksamhet i flera andra länder som handlar på den marknaden.

Det var svårt att hitta personer med tillräcklig erfarenhet av den schweiziska marknaden. De flesta företagen jag kontakade svarade att de inte hade någon direkt verksamhet med Schweiz eller att de inte hade tillräckligt med personlig erfarenhet inom området. Största orsakerna till detta var att företagens export till Schweiz var en väldigt liten del av deras verksamhet eller att försäljningen skedde via mellanhänder, och att personerna på så sätt inte hade erfarenhet och kunskap om Schweiz.

10.2 Intervjupersonerna och frågorna

Jag tog kontakt via telefon och e-post med personer i flera olika företag som bedriver internationell handel. Fyra av företagen jag kontaktade gick med på att ställa upp på intervju. Jag föreslog att intervjuerna skulle ske genom ett fysiskt möte, över telefon eller via e-post. Samtliga personer valde att svara på frågorna via e-post.

Mitt frågeformulär bestod av tio frågor. Det som jag ville få reda på genom frågorna var vad personen har för uppgifter i företaget, när och på vilket sätt företaget kom i kontakt med den schweiziska marknaden, hur företagets verksamhet med landet fungerar, vilka andra europeiska länder företaget har export till, hur landet skiljer sig jämfört med resten av Europa, vilka för- och nackdelar landets marknad har, vilka problem som brukar uppstå vid försäljningen och hur EU har påverkat handelsförhållandet. Samma frågor ställdes till alla företagen. De svar jag fick på finska har jag översatt till svenska.

Från Fluid-Bag har jag intervjuat Andreas Kass som ansvarar för företagets försäljning till farmaceut- och kosmetikbranschen.

Andra intervjupersonen är Joachim Rännar som sköter om logistiken och kundservicen på företaget KWH Mirka.

På Rani Plast intervjuade jag Päivi Olsson. Hennes uppgifter i företaget är bland annat försäljning till Europa, inklusive Schweiz. Frågorna skickades till ett par anställda på Rani Plast på svenska, och svaren fick jag på finska av Olsson. Hon påpekar att svaren gäller endast företagets försäljning till jordbrukssektorn, vilket är det område som hon jobbar med.

Den fjärde personen jag intervjuade var verksamhetschef Ari Ahlgren från Ferral Alucast. Till honom skickade jag samma frågor som till de andra intervjupersonerna, fast på finska.

10.3 Presentation av företagen

De företag jag har intervjuat är medelstora till stora företag, och är verksamma inom olika områden. Det som företagen har gemensamt är att de ligger i Österbotten och att de har försäljning till Schweiz.

10.3.1 Fluid-Bag

Fluid-Bag är ett aktiebolag grundat år 1984. Huvudkontoret ligger i Jakobstad och ett dotterbolag finns i Thailand. Företaget är specialiserat på tillverkning av 900 liters och 1000 liters säckar som är ämnade för förvaring av kemikalier, råvaror för medicinindustrin, matvaror, tryckfärger, smöroljor och olika vätskor. Förutom säckarna har företaget också utvecklat ett vätskeförpackningssystem för hanteringen av påfyllning och tömning av vätskorna.

Fluid-Bags verksamhet är global, och den största marknaden för företagets produkter är Tyskland och EU-länderna. I Jakobstad finns 54 anställda och i Thailand 23. År 2013 var omsättningen 10 miljoner euro.

(Fluid-Bag 2014) (Yle 2014)

10.3.2 Mirka

Mirka är ett internationellt företag med huvudkontoret i Jeppo, Nykarleby. Företaget grundades 1943 och är en del av den familjeägda KWH-koncernen. Till Mirkas produktion hör slip- och poleringsmaskiner, slipmaterial, underlagsplattor och dammsugare. Mirka är ett av de världsledande företagen inom branschen. Över 90 procent av produkterna exporteras till mer än 80 länder över hela världen. Företaget har fjorton dotterbolag lokaliserade i Tyskland, Storbritannien, Sverige, USA, Kanada, Frankrike, Spanien, Italien, Mexiko, Singapore, Ryssland, Kina och Indien.

(Mirka 2013)

10.3.3 Rani Plast

Rani Plast är ett familjeföretag grundat 1955 i Terjärv. Företaget tillverkar förpackningsmaterial av plast, och är en av ledande leverantörerna inom branschen i Norden. Produktionen uppgår till cirka 100 000 ton per år. Företaget har över 300 anställda i Terjärv, samt 1000 anställda på annat håll i Finland och utomlands.

Rani Plast är en koncern med ett antal dotterbolag och samföretag. Till dotterbolagen hör Art-Pak, Teri-Hus, Rani Plast AS i Norge och Rani Plast Kaluga i Ryssland. Samföretagen består av HP Rani Plast i Sverige, Terichem Tervakoski Ltd., Terichem i Slovakien samt Terichem Lutsk i Ukraina.

De största verksamhetsområdena som Rani Plasts produkter tillverkas för är industrin, jordbruk samt för grosshandeln och livsmedelsindustrin.

(Rani Plast 2014)

10.3.4 Ferral Alucast

Ferral Group består av två företag; Ferral Components i Kalajoki och Ferral Alucast i Kronoby. År 2014 blev Ferral Group ett systerbolag till det svenska företaget Nordic Flanges. Tillsammans med Nordic Flanges är Ferral en del av den svenska industrikoncernen Vinovo. Ett 90-tal personer är anställda hos Ferral-gruppen.

Ferral är en av Europas ledande tillverkare och distributörer av flänsar och komponenter av rostfritt stål, kolstål och aluminium. Aluminiumprodukterna tillverkas av Ferral Alucast i Kronoby medan tillverkningen av stålprodukterna görs av Ferral Components i Kalajoki. Största delen av företagets kunder verkar i VVS-branschen, ventilationsbranschen, verkstadsbranschen, tillverkningsindustrin samt möbelindustrin. Exempel på kunder är ABB Group, Onninen Oy och Rautaruukki Oyj.

Ferral Alucast använder sig av återvunnet material. Från återvinningscentralens metallinsamling får företaget aluminium, vilket sedan sorteras i olika

kvalitetsklasser. Det aluminium som uppfyller företagets kvalitetskrav används sedan till att tillverka produkterna.

Största delen av företagets produkter, ungefär 80 procent, exporteras. De största exportländerna är Italien, Spanien, Sverige, Danmark och Tyskland.

(Vinovo 2015) (Ferral 2013) (Ekorosk 2007)

10.4 Redovisning av intervjuerna

Vilka är dina uppgifter i företaget?

Kass: ”Business Manager, Pharma & Cosmetics.”

Rännar: “Head of Customer Service & Logistics för Mirka gruppen.”

Olsson: ”Area sales manager: försäljning, budgetering, marknadskunskap, lönsamhet, efterberäkning, produktionskostnader, kundbetjäning.”

Ahlgren: ”Operativ chef.”

När kom ni i kontakt med den schweiziska marknaden?

Kass: ”Vi har haft försäljning och distributör i Schweiz i snart 30 år, alltså nästan lika länge som företaget funnits. Den första kunden lär ha tillkommit runt 1990 och det var tack vare eller via en systerfabrik till dem i Sverige som vi då hade business med. Hur den första kontakten kom till vet jag inte.”

Rännar: ”Vet ej exakt, men varit med ganska länge.”

Olsson: ”Kundförhållandet har hållit på länge. Sedan 1990-talet.”

Ahlgren: ”Sedan år 2001. Vi ville utvidga vår verksamhet på den europeiska marknaden.”

Berätta om er verksamhet på den schweiziska marknaden.

Kass: ”Vår försäljning på den schweiziska marknaden sköts av vår distributör. Med andra ord så säljer vi åt distributören och han sköter försäljningen vidare till kunderna.”

Rännar: ”Vårt dotterbolag i Tyskland sköter om försäljningen dit och leveranserna sker från vårt huvudlager i Belgien.”

Olsson: ”Försäljningen av jordbruksfilm sker via en distributör (stretch-film och plansilofilm). Vi säljer lastbilvis endera till distributörens lager eller direkt till kunderna.”

Ahlgren: ”Vi säljer våra produkter direkt till grossisten, 1-2 gånger i månaden.”

Till vilka andra europeiska länder har ni export?

Kass: ”Sverige, Norge, Finland, Lettland, Polen, Tyskland, Nederländerna, Belgien, England, Frankrike, Spanien, Italien, Tjeckien, Slovenien, Ungern.”

Rännar: ”De flesta. Jag har ingen direkt uppgift, men jag tror vi säljer till varje europeiskt land.”

Olsson: ”Våra kunder finns i alla Europas länder. Om det inte finns en egen distributör i något land, sköter vi försäljningen direkt till kunden eller via dess grannlands distributör. (ex. Kroatiens distributör sköter om Bosnien-Hercegovina och Serbien.)”

Ahlgren: ”Så gott som till alla europeiska länder.”

På vilket sätt skiljer sig handeln med Schweiz från andra europeiska länder?

Kass: ”Ingen skillnad egentligen. I och med att vi har distributör där så blir upplägget ganska odramatiskt.”

Rännar: ”Varorna till Schweiz skall förtullas. I övrigt fungerar det normalt.”

Olsson: ”Schweiz marknadsarea är liten och distributörerna känner varandra väl. Efter att man skapat en marknadsandel sker det inte så mycket förändringar, och efter det dyker det upp relativt få nya kunder. Förändringar i valutakursen kan försvåra konkurrenssituationen.”

Ahlgren: ”De är ganska lika. Konkurrensen är kanske lite hårdare på grund av att den italienska marknaden ligger nära.”

Brukar det uppstå problem när ni gör affärer med Schweiz/exporterar till Schweiz?

Kass: ”Nej.”

Rännar: ”Nej. Bara alla följer processen så fungerar allt som det skall.”

Olsson: ”På grund av terrängen i landet är det kanske mera vanligt med problem med transporten. Det blir också mera arbete med tullen på grund av att Schweiz inte är med i EU.”

Ahlgren: ”Handeln löper smidigt. Vi brukar inte stöta på större problem. Exportdeklaration måste vi göra när vi skickar varor ut från EU. Det kan speditören göra för 50€, så det är inga problem.”

Har den schweiziska marknaden några fördelar, som inte finns på EU:s marknad?

Kass: ”Inga tydliga vad jag kan komma på. Generellt räknas ju Schweiz som ett dyrt land och därmed kan man åtminstone i teorin få ut ett bra pris men i praktiken är det nog en alltför schablonmässig slutsats. Varje case är ändå specifikt.”

Rännar: ”Nej inga speciella fördelar. Vi säljer nog till alla länder och lever med de fördelar och nackdelar som där finns.”

Olsson: ”Inte egentligen.”

Ahlgren: ”Nej.”

Hur uppfattar ni landets affärskultur?

Kass: ”Ärlig och hederlig. Kanske inte lika rak som i Finland eller Tyskland. I Schweiz kan man kanske märka av ett lite ”sydeuropeiskt” sätt, dvs. att man pratar runt saker och ting.”

Rännar: ”Har ej kännedom.”

Olsson: ”Schweizarna är kanske mera prismedvetna än finländarna. Efter att de har hittat en bra produkt, är de kanske inte så villiga att gå och testa billigare alternativ, till skillnad från finländare.”.

Ahlgren: ”Vi har haft försäljning dit i nästan 15 år, och affärerna fungerar på samma sätt som i Finland. Schweizarna är ärliga och bra handelspartners.”

Hur såg er handel ut med Schweiz innan Finland gick med i EU, och hur har det förändrats?

Kass: ”I och med upplägget med distributör så märktes ingen förändring.”

Rännar: ”Vi växer på alla marknader, så även i Schweiz.”

Olsson: ”Inga större skillnader efter att verksamheten stabiliserats.”

Ahlgren: ”Inga större skillnader.”

10.5 Sammanfattning av intervjuerna

Alla fyra företag jag intervjuade har länge haft relationer till Schweiz. Fluid-Bag kom i kontakt med Schweiz via kundens systerfabrik i Sverige, som de hade verksamhet med. Ferral sökte sig till Schweiz i början av 2000-talet då företaget ville utvidga sin verksamhet i Europa. I Mirkas, Rani Plasts, Ferrals och Fluid-Bags fall har företagen mellanhänder till den schweiziska marknaden. Mirka har ett dotterbolag i Tyskland som tar hand om de schweiziska kontakterna. Fluid-Bag, Ferral och Rani Plast har distributörer på den schweiziska marknaden. Rani Plast kan även i vissa fall sälja direkt till slutkunden.

De intervjuade har försäljning till så gott som till alla länder i Europa. Försäljningen och distributionen kan ske via ett grannland till den slutgiltiga kunden. Mirka har sitt dotterbolag i Tyskland som säljer till Schweiz. Rani Plast har inte distributörer i varje land, men t.ex. Kroatiens distributör sköter om försäljningen till ett par andra baltiska länder. Ferral säljer direkt till sin schweiziska distributör en till två gånger per månad.

Enligt intervjuerna skiljer sig Schweiz inte nämnvärt från andra europeiska länder. Största skillnaden är att varorna som skickas till Schweiz ska tulldeklareras, och det kan innebära lite extra arbete. Olsson påpekar också att den schweiziska marknaden inte är så stor, och distributörerna är väl bekanta med varandra. Eftersom marknaden är relativt liten är det svårt att hitta nya kunder. Därför gäller det att hålla fast vid sin marknadsandel då man väl har fått en. Enligt Ahlgren påverkas konkurrensen av att den italienska marknaden ligger så pass nära Schweiz.

De svarande tycker inte att det brukar uppstå några större problem i och med försäljningen till Schweiz. Tulldeklarationen måste göras, men intervjupersonerna upplever inte detta som ett problem. Om företaget inte vill eller inte har möjlighet att göra tulldeklarationen, kan uppgiften överlåtas åt en speditör. Olsson poängterar att landets terräng kan göra transporten mera problematisk.

Eftersom vi i Finland, som EU-land, använder euro som valuta och Schweiz använder franc, kan förändringar i valutakursen märkas i försäljningen och kan därmed orsaka problem med konkurrenssituationen.

Respondenterna upplever inte att det finns några speciella fördelar med att göra affärer med schweiziska företag. Den schweiziska marknaden är bara en av de många marknaderna som finns i Europa. Schweiz är dock ett av de dyrare länder, och i teorin borde man kunna få ett bättre pris om man säljer dit. Men det beror helt på vad man förhandlar sig fram till.

Då det gäller affärskultur anser Kass att schweizarna är ärliga och hederliga när de gör affärer. Men han säger också att de kan ha en mera ”sydeuropeisk” stil då de förhandlar, dvs. de kan prata sig runt saker och ting. Också Ahlgren påpekar att schweizarna är ärliga och bra handelspartners.

Olsson nämner att schweizarna är kanske lite mera prismedvetna än finländarna. De föredrar dyrare produkter med bättre kvalitet framför billigare alternativ med sämre kvalitet.

Fastän Finland gick med i EU på 1990-talet, och Schweiz lämnade utanför, märktes inga större förändringar i handeln mellan länderna, enligt intervjupersonernas erfarenheter.

11. RESULTAT AV UNDERSÖKNINGEN

I teorin presenterade jag allmän fakta om Schweiz, EU och om att exportera till ett land som ligger utanför EU:s gränser. Syftet med den empiriska delen var att ta reda på vilka erfarenheter och åsikter österbottniska företag har om den schweiziska marknaden.

Jag hade förväntat mig att den schweiziska marknaden och försäljningen till Schweiz skulle vara mera problematisk och invecklad. Det baserar jag på egna erfarenheter från när jag arbetade på en transportfirma. Jag hade fått den bilden att tullen mellan EU och Schweiz försvårade handeln, och att schweizarna föredrog att tala sitt eget språk framför engelska. Detta var mina personliga erfarenheter, och jag ville undersöka om Schweiz var på något sätt ett svårt land att göra affärer med. Jag ville veta ifall landets kultur, eller kulturer i detta fall, och icke-medlemskapet i EU försvårade handeln. Enligt undersökningens resultat är fallet inte så. Handeln mellan länderna verkar i de flesta fall gå smidigt och smärtfritt. Fast det finns undantag.

Intervjupersonerna är överlag på samma linje med varandra. Eftersom jag hade samma frågor till alla intervjuobjekt gick det lättare att jämföra de olika personernas syn på den schweiziska marknaden, och på vilka olika sätt deras företag agerar på den internationella marknaden. Svaren jag fick av intervjupersonerna skiljer sig inte nämnvärt från varandra. Företagens verksamhet med Schweiz fungerar i stort sett på samma sätt, och deras erfarenheter stämmer bra överens med varandra.

På basen av denna undersökning kan man inte utgå från att alla finska företag med export till Schweiz fungerar på samma sätt och har samma synpunkt på frågorna, eftersom antalet personer jag intervjuade bara var fyra. Men eftersom intervjupersonernas erfarenheter är i stort sett likadana, tror jag ändå att svaren jag fick ger en bra bild av helheten av hur det är att sälja till Schweiz, och att flera finska företag fungerar på liknande sätt.

De fyra företagen som svarade har redan verkat många år på den schweiziska marknaden. De upplever inte att försäljningen till Schweiz medför några större problem, men de upplever inte heller att landets marknad skulle ha några speciella fördelar.

Att handeln mellan Finland och Schweiz löper smidigt och att större problem är sällsynta, kan man anta beror på den handelsrelation EU och Schweiz har byggt upp genom åren genom olika avtal. Å andra sidan var handelsrelationen mellan Finland och Schweiz redan fungerande innan Finland blev ett EU-land, och då båda länderna hörde till EFTA. De företag jag intervjuade som var med då Finland gick med i EU, upplevde inte några större förändringar med handel till Schweiz. I den teoretiska delen nämner jag att handeln mellan länder minskade något, efter att Finland lämnade EFTA och istället gick med i EU.

Det är svårt att säga hur handeln skulle se idag ut ifall Finland skulle ha stannat kvar i EFTA, eller hur det skulle vara om Schweiz var med i EU. Hur som helst verkar det inte som om det schweiziska folket är intresserade av att gå med i unionen. Istället satsar de på att bygga upp relationen genom avtal och genom att tillämpa vissa principer och regler som EU har. Samtidigt lyckas de begränsa EU:s inflytande på landet.

Ett schweiziskt medlemskap i EU skulle kunna påverka handeln, men knappast skulle det ske stora märkbara förändringar för finländska företag. Enligt respondenterna skiljer sig inte Schweiz något märkvärt från EU-länder gällande handeln. Om man ser på statistiken är handeln mellan Schweiz och EU i dagsläge aktivt. För de exporterande företagen skulle den största skillnaden vara att de extra tullformaliteterna skulle försvinna. Sedan kan man också spekulera i hur det skulle se ut ifall Schweiz skulle ta i bruk euron som nationell valuta. I så fall skulle det finnas en chans för att grannlandet Liechtenstein också dras med, i och med att de använder sig av francen.

Intervjupersonerna håller med om att schweizarna är ärliga och professionella affärsmän. De vet vad de vill när det gäller affärer. På samma gång nämner en av intervjupersonerna att deras sätt att göra affärer är lite mera ”sydeuropeisk”, vilket

kan tolkas som att de kan tala sig runt, och på så sätt är de kanske inte lika rakt på sak. Det skulle ha varit intressant att veta vilken språkgrupp de schweizare som intervjupersonerna varit i kontakt med tillhör. Affärskulturen och sättet att göra affärer kan variera mellan de olika språkgrupperna. Om jag skulle ha gått närmare in på den själva schweiziska affärskulturen, vore det intressant att jämföra vilka olikheter det finns mellan olika språkgrupper i sättet att göra affärer med utlänningar.

Man kan också konstatera att ju mera distributörerna och mellanhänderna tar hand om affärerna på den schweiziska marknaden, desto mindre kontakt har personalen i Finland med de schweiziska slutkunderna, och på så sätt får finländarna mindre erfarenhet av den schweiziska affärskulturen. Om det är nödvändigt för en finländsk försäljare att få erfarenhet av ett annat lands kultur då affärerna går bra ändå är en annan sak.

Överlag lär Schweiz inte vara det första landet som finländska företag tänker på när de börjar sin internationalisering. I detta fall finns det troligtvis undantag också. Men enligt de företag jag intervjuat och det svar jag fick från Viexpo är det vanligare att företagen först har försäljning till andra europeiska länder innan de söker sig till den schweiziska marknaden. Vad detta beror på kan vara landets geografiska läge, dvs. det finns många länder som ligger närmare Finland och därför är det naturligare att börja exportera till de länderna. En annan orsak kan vara att den schweiziska marknaden är relativt liten, och det kan vara svårt att komma in på den. Att Schweiz är ett dyrt land kan ha både sina fördelar och nackdelar. Det kan kosta mera att ha verksamhet där, men å andra sidan kan man i teorin få ett högre pris för det man säljer.

12. AVSLUTNING

Under tiden jag har gjort lärdomsprovet har jag lärt mig en hel del om Schweiz och om landets handel. Vissa saker fick jag bekräftade, medan andra saker jag förväntade mig inte stämde. Information om länder och organisationer blir snabbt föråldrat i böcker, och därmed har jag främst använt mig av uppdaterade källor från internet.

Jag är nöjd med svaren jag fick från intervjuerna. Genom andra intervjumetoder är det kanske enklare att få mera omfattande svar från respondenterna, men den mängd information jag fick var tillräcklig för denna undersökning. De frågor jag ville veta fick jag bra svar på.

Detta arbete är en överblick och det finns mycket mera att skriva om ämnet. Jag tog upp de frågorna som jag själv var intresserad av att få svar på. Utöver de områden som jag har behandlat i arbetet skulle man som exempel ännu kunna skriva om vilka transportalternativ som lämpar sig bäst för sträckan Finland-Schweiz. Jag hoppas att personer och företag som är intresserade av Schweiz och dess handel med Finland kan lära sig någonting utgående från mitt arbete och ha nytta av det.

Trots att Schweiz inte är medlem i EU, är landet ändå beroende av utrikeshandel, och därför kommer det alltid att finnas en marknad för utländska företag i landet. Inklusive finländska företag.

KÄLLOR

Böcker

Holmvall, L. & Åkesson A. 2004. Export & Import – Att göra internationella affärer. Malmö. Liber Ekonomi.

Söderman S. 1994. Exporthandboken – Strategier, Affärsutveckling för små och stora företag. Stockholm. Exportrådet och Förlags AB Industrilitteratur.

Elektroniska publikationer

About Switzerland
http://www.about.ch/various/famous-swiss.html

Business Sweden, Affärskultur i Finland
http://www.business-sweden.se/Export/Marknader/Europa/Finland/Affarskultur

CIA, The World Factbook
https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sz.html)

Europeiska kommissionen, How to export
http://ec.europa.eu/ecip/model_transactions/export/export_indirect/step4_en.htm

Europeiska kommissionen, Handel
http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/sv/trade_sv.pdf

EFTA
http://www.efta.int/about-efta/european-free-trade-association

Europeiska kommissionen, Labour market information – National level
https://ec.europa.eu/eures/main.jsp?catId=2630&lmi=Y&acro=lmi&lang=en&recordLang=en&parentId=&countryId=CH&regionId=CH0&nuts2Code=null&nuts3Code=null&mode=text&regionName=National%20Level

EU, EU relations with Switzerland
http://eeas.europa.eu/switzerland/index_en.htm

EU, Schengenområdet och Schengensamarbetet
http://europa.eu/legislation_summaries/justice_freedom_security/free_movement_of_persons_asylum_immigration/l33020_sv.htm

Europaparlamentet
http://www.europarl.europa.eu/

Expatica, Doing Business in Switzerland: Swiss Business Culture
http://www.expatica.com/ch/employment/Doing-business-in-Switzerland-Swiss-business-culture_101552.html

Federal Department of Foreign Affairs FDFA, Bilateral relations Switzerland – Finland
https://www.eda.admin.ch/eda/en/fdfa/representations-and-travel-advice/finland/switzerland-finland.htmlveri

Ferral
http://www.ferral.fi

Finpro Vientoprosessiopas – Tarjouspyynnöstä tavarantoimituksiin, 2013.
http://www.exportfinland.fi/c/document_library/get_file?uuid=4c3afb57-e3eb-4b0e-9c97-f0e14099c7f5&groupId=10304

Fluid-Bag
www.fluid-bag.com

Företagarna i Finland, Vienti EU:n ulkopuolelle
http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/vienti-eu-n-ulkopuolelle/

Landguiden
http://www.landguiden.se/lander/europa/schweiz
http://www.landguiden.se/organisationer/eu

Mirka
http://www.mirka.com/

OECD data, International trade
http://data.oecd.org/trade/trade-in-goods-and-services.htm

Rani Plast
www.raniplast.com

Swissworld.org - Switzerland's official information portal
http://www.swissworld.org/

Schweizerische Eidgenossenschaft
http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/en/index/themen/06/05/blank/key/handelsbilanz.html

Tullen
http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/om_oss/index.jsp
http://www.tulli.fi/sv/foretag/export/index.jsp
http://www.tulli.fi/sv/finska_tullen/om_oss/ord_och_begrepp/eu_landerna/index.jsp

Utrikesministeriet, Kahdenväliset suhteet
http://formin.finland.fi/public/default.aspx?nodeid=18109&contentlan=1&culture=fi-FI

Vinovo
http://www.vinovo.se/page.aspx?id=248&lang=2

World Tree Expedition
www.worldtree.co

Artiklar

Ekorosk, Ledlampor av återvunnet aluminium från värmeljus, 2.2007
http://www.ekorosk.fi/docs/kundtidning_2007-02.pdf

Svenska Yle, Bankläcka avslöjar finländska konton I Schweiz, 8.2.2015.
http://svenska.yle.fi/artikel/2015/02/08/banklacka-avslojar-finlandska-konton-i-schweiz

Svenska Yle, "Vår vision är att ha det bästa vätskeförpackningssystemet i världen", 16.9.2014
http://svenska.yle.fi/artikel/2014/09/16/var-vision-ar-att-ha-det-basta-vatskeforpackningssystemet-i-varlden

Yle, Luksuskellot pyörittävät Sveitsin taloutta, 22.5.2014
http://yle.fi/uutiset/luksuskellot_pyorittavat_sveitsin_taloutta/7197105

Bilaga 1

Intervjufrågor

1. Vad är dina uppgifter i företaget?
2. När kom ni i kontakt med den schweiziska marknaden?
3. Berätta om er verksamhet på den schweiziska marknaden.
4. Till vilka andra europeiska länder har ni export?
5. På vilket sätt skiljer sig handeln med Schweiz från andra europeiska länder?
6. Brukar det uppstå problem när ni gör affärer med Schweiz/exporterar till Schweiz?
7. Har den schweiziska marknaden några fördelar, som inte finns på EU:s marknad?
8. Hur uppfattar ni landets affärskultur?
9. Hur såg er handel ut med Schweiz innan Finland gick med i EU, och hur har det förändrats?
10. Finns det någonting ni vill tillägga?

Bilaga 2

Intervjufrågor på finska

1. Mitkä ovat tehtäväsi yrityksessä?
2. Milloin aloititte kaupankäynnin Sveitsin markkinoilla
3. Kerro toiminnastanne Sveitsin markkinan kanssa.
4. Mihin muihin eurooppalaisiin maihin teillä on vientiä?
5. Miten kaupankäynti Sveitsin markkinan kanssa erottuu verrattuna muihin eurooppalaisiin maihin?
6. Oletteko kohdanneet ongelmia viennin tai kaupankäynnin kanssa Sveitsissä?
7. Onko Sveitsin markkinalla jotain etuja, mitä ei löydy EU:n markkinoilta?
8. Onko teillä kokemuksia sveitsiläisistä tapa/kauppakulttuurista?
9. Miltä kaupankäyntinne Sveitsin kanssa näytti ennen kun Suomi oli EU-maa, ja miten se on muuttunut?
10. Onko teillä mitään lisättävää?