

SCHWEDEN

aktuell

INTERVIEW

Manfred Buhl, Securitas

REGIONENPROFIL

Östergötland

SCHWERPUNKT

Exportschlager Dienstleistung

PORTRAIT

Academic Work

www.schwedenkammer.de



Schwedische
Handelskammer
in der Bundesrepublik
Deutschland

**ES GIBT MEHR IM LEBEN ALS DEN ERSTEN EINDRUCK.
ES GIBT DEN KRAFTVOLLEN ANTRIEB, DAS STRAFFE
FAHRWERK UND DIE EDLEN MATERIALIEN, DIE DEN
EINDRUCK MIT NACHDRUCK BESTÄTIGEN. DESHALB
GIBT ES DEN VOLVO V60 R-DESIGN.**

**JETZT SCHON AB
189,- €
MONATL. LEASEN!***



Der Volvo V60 R-Design – die sportlichste Art, einen Volvo zu fahren. Exklusive R-Design-Features im Ex- und Interieur wie z. B. 18"-Leichtmetallfelgen, Sportsitze, Multifunktions-Sportlenkrad und Details aus hochwertigem Aluminium verleihen dem Volvo V60 R-Design einen außergewöhnlich sportlichen Auftritt. Für grenzenlosen Fahrspaß sorgen das tiefergelegte Sportfahrwerk und Corner Traction Control. Und damit so viel Sportlichkeit sicher beherrschbar bleibt, verfügt der Volvo V60 natürlich über die herausragende Volvo Sicherheitstechnologie der neusten Generation.

Sie wollen mehr über den Volvo V60 R-Design erfahren?
www.volvocars.de/V60R-Design oder direkt bei Ihrem Volvo Partner.



Volvo. for life

* Angebot für den Volvo V60 T3 R-Design 110 kW (150 PS): Kraftstoffverbrauch im Testzyklus (Schaltung): Volvo V60 innerorts 8,6, außerorts 5,6 und kombiniert 6,7 l/100 km; CO₂-Emissionen im kombinierten Testzyklus: Volvo V60 155 g/km.

Fahrzeugpreis Volvo V60: 32.600,- EUR, Sonderzahlung Volvo V60: 10.000,- EUR, Laufzeit: 36 Monate, Gesamtfahrleistung: 30.000 km. Kalkulationsbeispiel der Volvo Auto Bank auf Grundlage der derzeit gültigen Sonderkonditionen, die für teilnehmende Volvo Vertragshändler gelten. Das Angebot ist repräsentativ im Sinne von § 6a PAngV und gültig bis 30.06.2011. Fahrzeugpreise sind unverbindliche Empfehlungen der Volvo Car Germany GmbH ohne Überführungs- und Zulassungskosten.



Liebe Mitglieder und Freunde der Schwedischen Handelskammer, liebe Leser!

Der Euro steht unter Druck und alles guckt nach Deutschland. Immer mehr Geld muss in Hilfspakete für überverschuldete Länder gesteckt werden und noch ist kein Ende in Sicht. Gleichzeitig präsentiert sich Schweden in Höchstform – wirtschaftlich sowie menschlich.

Die Zahlen der schwedischen Wirtschaft im Frühjahr 2011 sind beeindruckend: Im ersten Quartal belegt Schweden hinsichtlich seines Wirtschaftswachstums nach Estland und Litauen mit 6,4% den dritten Platz in Europa. Im gleichen Zeitraum stieg der schwedische Export um gute 20% und die Arbeitslosenquote betrug rund 7,9% – bei einem Durchschnitt von 9,9% in der Europäischen Währungsunion sowie einem Vorjahreswert von 9% (Quelle: SCB). Das Land steht im internationalen Vergleich laut einer Rangliste der schweizerischen Handelshochschule IMD auf Platz vier der konkurrenzfähigsten Volkswirtschaften und hat im Jahr 2010 sogar Australien und die Schweiz überholt. Auf diese Umstände wurden auch Beobachter aus dem Ausland aufmerksam. So sagte der Vorsitzende der OECD, Angel Gurría, die schwedische Volkswirtschaft sei „so stark wie Pippi Langstrumpf“; George Osborne, der britische Finanzminister, bezeichnete sie kürzlich sogar als „Tigervolkswirtschaft“.

Ein nicht zu verachtendes und unterschätzendes Element in dem Ganzen ist die Tatsache, dass Schweden im sogenannten Glücks-Index der OECD hinter Kanada und Australien den dritten Platz einnimmt – die Stimmung im Land ist also gut!

Nun könnte man annehmen, die guten Leistungen Schwedens seien auch ein Verdienst der eigenen Währung. Der schwedische Finanzminister Anders Borg plädierte noch im Mai bei einem Treffen der schwedischen Honorarkonsuln in Berlin stark für die Europäische Union, die europäische Zusammenarbeit – und den Euro. Die Europäische Union stelle, so Borg, eine historische Möglichkeit dar, die auf keinen Fall versäumt werden dürfe. So wie Deutschland brauche Schweden also Europa, um erfolgreich zu sein; sei es mit oder ohne den Euro.

Dank der bitteren Erfahrungen der eigenen Finanzkrise in den frühen 90er Jahren sowie den – teils schmerzhaften – wirtschaftlichen Reformen die danach durchgeführt wurden, hat Schweden seit 15 Jahren solide Staatsfinanzen und ist auch vergleichsweise gut durch die jüngste Krise gekommen. Diese

Erfahrungen könnten nun auch anderen Ländern – auch denen in der Euro-Zone – hilfreich sein.

Unter den Konsuln in Berlin war auch der scheidende schwedische Honorarkonsul für Nordrhein-Westfalen, Dr. Roland Schulz. Auch er stellte sich in seiner Rede zur schwedischen Nationaltagsfeier als überzeugter Europäer vor. Ich möchte mich an dieser Stelle und im Namen der Schwedischen Handelskammer bei Dr. Schulz für elf erfolgreiche Jahre als Konsul in Düsseldorf sowie für die nette Zusammenarbeit bedanken und ihm für seine Zukunft alles Gute wünschen.

In diesem Sinne und mit freundlichen Grüßen aus Düsseldorf

Mats Hultberg

Inhalt

5 FRAGEN AN Manfred Buhl	4
KOLUMNE Tomas Lundin	5
WIRTSCHAFT AKTUELL	6
ZU GAST Kronprinzessin beim JCC	8
EXPORTPREISBEWERBER	9
REGIONENPORTRAIT Östergötland	10
SCHWERPUNKT Dienstleistungen	13
PORTRAIT Academic Work	18
RECHT AKTUELL	19
JCC – JUNIOR CHAMBER CLUB	20
IMPRESSUM	22



„Gesetzlicher Mindestlohn: Wir sind froh“

5 Fragen an Manfred Buhl, CEO Securitas Deutschland

1. Seit dem 1. Juni gilt in Deutschland das Gesetz über den Mindestlohn für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Sicherheitsindustrie. Wie ist die deutsche Tochter des schwedischen Sicherheitskonzerns darauf eingestellt?

Securitas Deutschland ist gut aufgestellt. Mit unseren 19.000 Beschäftigten konnte das Unternehmen 2010, trotz widriger Wirtschaftsentwicklung in der Bundesrepublik, den Umsatz um mehr als 10 % auf 550 Millionen Euro erhöhen. Wir haben mehr als vier Jahre auf die Einführung des gesetzlichen Mindestlohns hingewirkt und sind froh, dass dieser ab jetzt für jedes Sicherheitsunternehmen gilt. Auch ausländische Unternehmen müssen ab sofort die festgelegten Mindestlohnuntergrenzen bei der Bezahlung ihrer Mitarbeiter einhalten. Es besteht aber kein Anlass, die Hände in den Schoß zu legen.

2. Wie meinen Sie das – was sind die Herausforderungen der nächsten Zeit?

Das Sicherheitsgewerbe muss sich 2011 und in den Folgejahren großen Herausforderungen stellen. Der Wettbewerb der Sicherheitsunternehmen in Deutschland ist sehr stark. Knapp 4.000 Sicherheitsunternehmen, die teilweise Dumpingpreise und Dumpinglöhne in Kauf nehmen, kämpfen um Aufträge. Dabei leiden sehr oft Qualität, Professionalität und Zuverlässigkeit. Es wird nach der Einführung eines angemessenen Mindestlohns weitgehend von der Einführung eines Zertifizierungsverfahrens für Sicherheitsunternehmen und von der damit zusammenhängenden Verbesserung des Qualitäts- und Qualifizierungsmanagements abhängen, welche Entwicklungsaussichten für das Sicherheitsgewerbe bestehen.

3. Welche Chancen sehen Sie dabei für Securitas?

Für Securitas kann ich sagen: Das Unternehmen wird 2011 seinen Weg unbeirrt fortsetzen, Qualität der Dienstleistung und Qualifizierung in den Vordergrund zu stellen – trotz aller Schwierigkeiten, Tariftreue zu wahren und Dumpinglöhne wie Dumpingpreise abzulehnen. Das Ziel ist, in den Köpfen der Entscheider in Unternehmen und der öffentlichen Hand statt Mannstunden Sicherheitsberatung, Sicherheitskonzeptionen und integrierte Sicherheitslösungen mit allen notwendigen sicherheitstechnischen Komponenten anzubieten. Deshalb schätze ich die Entwicklungsaussichten für Securitas günstiger ein als für das Sicherheitsgewerbe insgesamt.

4. Die Bundesregierung versucht seit kurzem, die Unternehmer in Deutschland zu gewinnen, mehr Kraft und Geld in die Nachwuchsentwicklung zu stecken. Welche Aufgaben und Herausforderungen sehen Sie bei der deutschen Securitas Gruppe?

Der Mangel an Nachwuchs kann behoben werden, wenn das Unternehmen so professionell geführt wird, dass es auf lange Sicht sichere Arbeitsplätze anbieten kann und die Entlohnung so fair erfolgt, dass es den Beschäftigten ermöglicht, eine Familie zu ernähren. Das Unternehmen Securitas hat für die Weiterbildung und Qualifizierung eine eigene Akademie gegründet, mit der den Mitarbeitern Weiterbildungsthemen angeboten werden, die auf die Bedürfnisse des Marktes und aktuelle wie künftige Einsatzbereiche abgestimmt sind. Die Akademie wurde durch den TÜV-zertifiziert und gilt damit als anerkannter Bildungsträger. Zugleich existiert ein eigenes Managemententwicklungsprogramm – Securitas Management Training (SMT) genannt. Hier werden die zukünftigen Führungskräfte der Securitas weitergebildet.

5. Bilden Sie selbst auch aus?

Um auch Berufseinsteigern eine Chance zu geben, bilden wir in unserem Securitas Ausbildungszentrum Schwerin Lehrlinge in den beiden Berufen „Servicekraft für Schutz und Sicherheit“ und „Fachkraft für Schutz und Sicherheit“ aus. Wir bei Securitas in Deutschland setzen damit unser Programm „Bildung sichert Zukunft“ konsequent um.

SUCHEN SIE MITARBEITER?
TEILZEIT | VOLLZEIT | PERSONALVERMITTLUNG

ACADEMIC WORK
VERMITTELT IHNEN DEN
ENERGIESCHUB FÜR IHR
UNTERNEHMEN

ACADEMIC WORK
HOME OF THE YOUNG PROFESSIONALS

Dienstleistung im Garten Eden

Wir haben es schon immer gewusst: Schweden ist ein Paradies. Überall rote Häuschen, Schären und tiefe Wälder. Dabei soll es aber nicht bleiben. Schwedens IT- und Regionalministerin Annakarin Hatt will das Land zu einem „digitalen Paradies“ entwickeln. Bescheidenheit ist nicht ihre Stärke. Denn Schweden soll nicht mehr und nicht weniger als das „erfolgreichste digitale Land der Welt werden“.

Vom Schreibtisch aus lässt sich das alles wunderbar planen. Hier ein paar staatliche Untersuchungen, dort ein bisschen Steuergeld und dazu reichlich Expertengruppen und Strategiepapiere. Das ist schwedische Industriepolitik vom Feinsten.

Die Unternehmer interessiert das kaum. Als Niklas Zennström und Janus Friis das Internettelefonie-Netzwerk Skype gründeten, hatten sie schon etliche Startups hinter sich. Dasselbe gilt für Daniel Ek und Martin Lorentzon, die Gründer des Musikstreaming-Dienstes Spotify. Beide Unternehmen sind Welterfolge, und beide sind in Schweden erdacht und entwickelt worden. Ohne ministeriale Hilfe. Innovative Dienstleistungen sind inzwischen zum Motor der schwedischen Wirtschaft und des schwedischen Exports geworden. Drei von vier Beschäftigten in Schweden sind heute im Dienstleistungssektor angestellt. Der Dienstleistungsexport ist

der bei weitem dynamischste Bereich der schwedischen Ausfuhren, mit einem jährlichen Wachstum von 8,2 % in den letzten 15 Jahren, verglichen mit 3,9 % beim Warenexport. Insbesondere die Ausfuhr von Daten- und Kommunikationsdiensten ist mit 450 % Zuwachs in den letzten 10 Jahren geradezu explosionsartig gewachsen.

Paradiesisch ist das alles nicht. Es hat mit harter Arbeit zu tun, aber auch mit Neugier und mit einer ausgeprägten Veränderungsbereitschaft. Deutschland scheint in diesen Disziplinen kaum mithalten zu können. Hier ist eher Sicherheit Trumpf.

Noch eine Eigenschaft kommt den schwedischen Dienstleistern im innovativen Bereich zu Gute: Die etwas langweilige Tradition, Entscheidungen im Konsens zu treffen. Das deckt sich perfekt mit dem Netzwerkgedanken der heutigen Wissensgesellschaft, die auf Hierarchien verzichtet und vom kollektiven Wissen und gemeinsamen Entwickeln lebt.

Vielleicht doch so etwas wie der Garten Eden – eben paradiesisch unkompliziert.



Tomas Lundin



... makes companies better!



www.ryberg-consulting.com

RYBERG-CONSULTING
Germany
Alte Bleiche 4
DE-65719 Hofheim
Tel: +49-(0)6192 – 958 453 – 0
info.de@ryberg-consulting.com

RYBERG-CONSULTING
Hamburg
Europaaallee 3
DE-22850 Norderstedt
Tel: +49(0)40 – 646 868 58
info.hamburg@ryberg-consulting.com

RYBERG-CONSULTING
Rhein-Ruhr
Steinmetzstraße 34-36
DE-41061 Mönchengladbach
Tel: +49(0)2161 576793 – 0
info.rhein-ruhr@ryberg-consulting.com

RYBERG-CONSULTING
Sweden
Kungssportsavenyn 3
SE-41136 Göteborg
Tel: +46(0)31 – 417 430
info.se@ryberg-consulting.com

Kurznachrichten

Preisgekröntes schwedisches Design in Hamburg

Erstmals werden in diesem Sommer vom 7. Juli bis Mitte September die Objekte des Design S/Swedish Design Award 2010/2011 in Hamburg gezeigt. Alle zwei Jahre wird der renommierte Preis für Design vom schwedischen Staat vergeben. Die Preisverleihung wird traditionell von einer Ausstellung begleitet, die von einer Jury unter der Leitung der Design-Vereinigung Svensk Form zusammengestellt wurde. Präsentiert werden insgesamt 31 Objekte, darunter innovative Produkte wie Lampen aus Papier, eine neuartige Schutzkleidung für Ski- und Radfahrer und ein für Entwicklungsländer konzipiertes Einmal-WC. Ausstellungs-Partner ist die zur Otto Group gehörende ECE-Gruppe.

www.swedishdesignaward.se



Schwedische Grüne auf Erfolgskurs

Die schwedische Grünen „Miljöpartiet“ haben neue Parteichefs gewählt und erreichen Rekordwerte in den politischen Trendbarometern. Die beiden neuen Parteichefs sind Gustav Fridolin, 28, Lehrer und Journalist und Asa Romson, 39, Umweltrechtjuristin. In der letzten Umfrage sagten 11,8 Prozent der Schweden, dass sie „Miljöpartiet“ wählen würden. Die schwedischen Grünen wurden 1981 gegründet und sind heute die drittgrößte Partei.



Scandlines: Bordershop Rostock

Die Reederei Scandlines hat einen Bordershop im Rostocker Hafen eröffnet. Das Shoppingareal umfasst rund 1.200 Quadratmeter und ist Teil der Investitionsmaßnahmen für die Fährverbindung Rostock – Gedser. Dem Konzept der Bordershops in Puttgarden und Sassnitz folgend, wird auch in Rostock ein umfangreiches Sortiment an internationalen und regionalen Qualitätsprodukten angeboten. Die Investitionen in den Rostocker Bordershop sind Teil der Strategie von Scandlines zur Stärkung des östlichen Korridors und der Achse Kopenhagen – Berlin. Insgesamt tätigt die Reederei Investitionen in Höhe von 230 Millionen Euro für den Bau von zwei neuen Fähren, die ab 2012 auf Rostock – Gedser eingesetzt werden, sowie die Ausbaumaßnahmen in den entsprechenden Häfen.



Auszeichnung für Dr. Klaus Werner

Für seine Verdienste um das Königreich Schweden wurde unser Vorstandsmitglied Dr. Klaus Werner, Schwedischer Honorarkonsul in Bayern und bereits Ritter des Nordsternordens, von S.M. König Carl VI Gustaf zum Kommandeur des Nordsternordens erhoben. Der Schwedische Botschafter Staffan Carlsson überreichte den Orden während eines Abendessens in seiner Residenz.

Ehrenmitglied Gunnar Grosse: „Den Begriff *Kammer* nicht wortwörtlich nehmen.“



Lieber Gunnar Grosse, Sie wurden 1939 als Sohn deutscher Einwanderer in Stockholm geboren – die Verbindung zwischen beiden Ländern war also vom ersten Tag an Teil Ihres Lebens. Wie ist diese Doppelperspektive für Ihr Leben fruchtbar geworden?

Gunnar Grosse (lacht): Wenn ich die Frage wortwörtlich beantworten soll, dann sind drei Töchter, die in Schweden geboren sind und ein Sohn, der in Deutschland aufwächst, ein deutliches Zeichen.

Als Kind zweier Deutscher in Schweden hatte ich den Vorteil, mit zwei Kulturen aufzuwachsen. Ich mag Klöße demnach ebenso gern wie Graved Lachs. Und das ist auch sinnbildlich gemeint. Bei uns

daheim wurde Deutsch gesprochen. Mental bin ich in Deutschland aufgewachsen, erst draußen vor der Tür begann Schweden. Über die Jahre habe ich so gelernt, die Welt aus mindestens zwei Perspektiven anzuschauen. Das gibt ein gewisses Verständnis für den Gesprächspartner. In der Philosophie der KOMSA AG wirken beide Kulturen zusammen. Die konsequent soziale Ausrichtung, Offenheit und Hierarchiearmut der Schweden und die typisch (ost)deutschen Tugenden wie Fleiß, Bodenständigkeit und der Kameradschaftsgedanke.

Auf der Mitgliederversammlung in Berlin sind Sie zum Ehrenmitglied der Schwedischen Handelskammer ernannt worden. Welche Rolle hat die Kammer für Sie gespielt und was bedeutet Sie Ihnen heute?

Das Ziel, welches die Kammer mit ihrem Wirken verfolgt, war Grundlage für den Aufbau meines eigenen Unternehmens. Genau genommen war ich zu Beginn der 90er-Jahre selbst eine kleine schwedische Handelskammer, habe in Deutschland

Neu in Bayern:

Skandinavisches Wirtschaftsforum



Für die nordischen Länder ist Deutschland in wirtschaftlicher Hinsicht von herausragender Bedeutung. Traditionell konzentrieren sich jedoch die Handels- und Wirtschaftsbeziehungen auf Norddeutschland. Aus skandinavischer Sicht wird dabei oft übersehen, dass gerade die südlichen Bundesländer die wirtschaftsstärksten Regionen Deutschlands sind. Allein Bayern hat eine höhere Wirtschaftskraft als 20 der 27 Mitgliedsstaaten der Europäischen Union. Bayern hat mit 13 Mio. so viele Einwohner wie Schweden und Norwegen zusammen und ist als Wirtschaftsstandort in jeder Hinsicht attraktiv.

Umgekehrt ist man im Süden Deutschlands zu wenig über skandinavische Wirtschafts- und Innovationskraft informiert. In beiden Richtungen besteht Bedarf an Informationen und Kontakten. Alles in allem: Zwischen dem wirtschaftlich starken Süden Deutschlands und den skandinavischen Ländern ist das Potential möglicher Kooperationen nicht ausgeschöpft. Um eine möglichst große „kritische Masse“ zu erschließen, starteten das Vorstandsmitglied der Kammer, Honorarkonsul Dr. Werner, und die Kammermitglieder Dr. Meese und Dr. Katzer sowie der norwegische Honorarkonsul Aschenbrenner SWIFO als Netzwerkinitiative. SWIFO will Plattform für Begegnungen und Anbahnung von Ge-

schaftskontakten zwischen den nordischen Ländern und Bayern sein. Angesprochen sind Geschäftsleute und Manager aus allen Ebenen, die Interesse an solchen Kontakten haben, egal ob sie skandinavischer Herkunft, Mitarbeiter in Deutschland ansässiger Firmen mit skandinavischer Beteiligung oder Mitarbeiter deutscher Firmen sind, die Handelspartner, Investoren oder Beteiligungen in Skandinavien suchen. Auch künftige Führungskräfte (Studenten, Hochschulabsolventen) sind willkommen.

SWIFO ist auch Plattform für die Wirtschaftspolitik und hat die ideelle Unterstützung unter anderem der skandinavischen Botschaften, Konsulate und Institutionen, der Schwedischen Handelskammer, des Schwedischen Außenwirtschaftsrates, Innovation Centre Denmark, innovation norway, invest in bavaria bzw. Bayern International und weiterer Organisationen und staatlicher Behörden Bayerns.

Nach vielen Vorbereitungen hatte SWIFO am 12.5.2011 als Gast von E.ON Energie AG in München eine Kick-Off Veranstaltung mit ca. 125 Besuchern. Geplant sind weitere Veranstaltungen am 13.7.2011 und am 13.10.2011, und sodann ab 2012 jährlich mindestens 4 Events. Künftig können Informationen über weitere Veranstaltungen auch auf der Homepage der Kammer abgerufen werden.

ein Händlernetzwerk aufgebaut, welches zunächst vor allem Produkte der schwedischen Firma Ericsson vertrieben hat. Die Schwedische Handelskammer ist ein wichtiges Netzwerk zur Intensivierung und Synchronisierung der Wirtschaftskräfte beider Länder und zum Erfahrungsaustausch. Das Netzwerk ist dabei wie eine Bruderschaft. Man trifft sich, hilft sich gegenseitig und das gibt gute Gefühle. Denn wir sitzen im selben Boot, weil wir einen gemeinsamen Nenner haben: eine große Verantwortung und hochgesteckte Ziele.

Wenn Sie jüngeren Mitgliedern nach so vielen Jahren eigener Mitgliedschaft eine „Gebrauchsanweisung für die Kammer“ geben sollten – was stünde darin?

Wichtigste Empfehlung: Den Begriff „Kammer“ nicht wortwörtlich zu nehmen. Sich also nicht in einen dunklen, abschließbaren Raum zurückziehen und brüten, sondern offen und aktiv auf die anderen Kammermitglieder zugehen und über den Dialog Be-

stätigung, Tipps und Lösungen einholen. Gute Erfahrungen habe ich in meinem Unternehmen mit Jobrotation gemacht. Das wäre eine weitere Empfehlung an die Kammer: Rotierende Posten, für jüngere und ältere Mitglieder gleichermaßen. Und nicht zuletzt – und das ist es, was die Kammer eben auch ausmacht – den Spaß und die Freude zu pflegen. Schweden lachen über andere Sachen als Deutsche, aber alle tun es gerne.

Was würden Sie sich für die weitere Entwicklung der Schwedischen Handelskammer wünschen?

Ich vergleiche es gern mit der rasanten Entwicklung in der IT- und Telekommunikationsbranche. Hier wachsen die Welten zusammen, alle Zukunftstechnologien richten sich auf das mobile Internet aus. Die Herausforderung auch für die Schwedische Handelskammer wird sein, hier Schritt zu halten. Neue Kommunikationswege zu erschließen und zu nutzen, um ein flexibles und leistungsfähiges Netzwerk zu ermöglichen.

Morgens, 9 Uhr in München

Das schwedische Kronprinzessinnenpaar zu Gast beim JCC
– Diskussionsrunde zu jungem schwedischem Unternehmertum in Deutschland



Rebecca Schmid, Schwedische Handelskammer, und Pontus Wiberg, Academic Work, begrüßen das Kronprinzessinnenpaar. Foto: Scanpix



Im Hintergrund v.l.n.r. Pontus Nilsson, Erik Ringertz, Alex Ljung, Ulrica Gasteyer, Pontus Wiberg, Rebecca Schmid. Im Vordergrund: Prinz Daniel und Kronprinzessin Victoria. Foto: Scanpix



In entspannter Runde: das schwedische Kronprinzessinnenpaar. Rechts im Bild Linn Hermann. Foto: www.thomas-effinger.com

Wenn es um die Umsetzung und den Export innovativer Ideen geht, so hat Schweden im Laufe seiner Geschichte schon einiges an Unternehmergeist versprüht und den deutschen Markt mit schwedischen Produkten, Dienstleistungen und Konzepten bereichert. Der Besuch von Kronprinzessin Victoria und Prinz Daniel Ende Mai in München diente dem Junior Chamber Club als Anlass, eine Stunde lang den Blick auf aktuelles junges schwedisches Unternehmertum in Deutschland zu richten.

Pontus Nilsson und Pontus Wiberg (Academic Work Germany), Ulrica Gasteyer (Design House Stockholm), Alex Ljung (SoundCloud) und Erik Ringertz (Netlight Consulting) haben sich mit ihren Ideen, sei es als Geschäftsführer einer schwedischen Tochtergesellschaft oder als selbstständig Tätige, an unterschiedlichen Standorten niedergelassen um in unterschiedlichen Branchen aktiv zu werden und sie repräsentieren die Vielfalt jungen schwedischen Unternehmertums in Deutschland. Klar, dass die sie verbindenden Elemente – ihr Schwedisch-Sein, ihre Inspiration und ihre Erfahrungen in Deutschland – vor diesem Hintergrund Diskussionsstoff für mehr als eine Stunde bieten. Nach den Begrüßungsworten von Rebecca Schmid ging es deshalb auch schon zügig zur Sache. Vor allem Prinz Daniel, der selbst begeisterter Unternehmensgründer ist, hatte ausreichend Fragen, die das Gespräch anfeuerten und Linn Hermann hatte beim Moderieren einiges zu tun – aber was sagen eigentlich die Teilnehmer selbst zu dem Treffen mit Schwedens Kronprinzessinnenpaar?

Ulrica Gasteyer: Ich fand das Paar unheimlich offen, neugierig und interessiert – sie waren ganz schön aktiv an der Diskussion beteiligt. Die Stimmung war so entspannt und die ganze Veranstaltung war eine Erfahrung, die ich so schnell nicht vergessen werde.

Alex Ljung: Es war super in dieser Runde zeigen zu können, dass wir jungen Schweden große Sachen antreiben – und darauf können wir stolz sein!

Erik Ringertz: Ich fand es einfach spannend zu sehen, dass wir alle dieselben Erfahrungen mit den Hürden der deutschen Bürokratie gemacht haben, die einem bei der Unternehmensgründung erst einmal im Wege steht. Auf der anderen Seite wird man als Schwede in Deutschland immer offen und unglaublich positiv empfangen. Danach liegt es an einem selbst, ob man es schafft, diesen hohen Erwartungen auch zu entsprechen – man bekommt auf jeden Fall eine tolle Chance.

Pontus Wiberg & Pontus Nilsson: Uns alle verbindet Ausdauer, eine starke treibende Kraft sowie die Tatsache, dass wir neue Herausforderungen lieben. Es war schön, diese Themen mit dem Paar intensiv zu besprechen. Am Ende hatten sogar unsere ganzen Mitarbeiter und Kollegen etwas davon: sie wurden alle persönlich vom Kronprinzessinnenpaar begrüßt.

Die Schwedische Handelskammer in Deutschland, der Schwedische Außenwirtschaftsrat und die Schwedische Botschaft schreiben gemeinsam den Exportpreis 2011 für schwedische Unternehmen und deren Tochtergesellschaften aus. Die Preisverleihung findet am 10. November in Düsseldorf statt. Hier stellen wir Ihnen vier der diesjährigen Kandidaten vor.

DIAVERUM

Diaverum: Alles für die Niere

Diaverum ist Weltmarktführer in den Bereichen hochmoderner Nierenbehandlung und Dialyse. Das Unternehmen feiert in diesem Jahr sein zwanzigjähriges Bestehen und hat insgesamt 219 Kliniken in 14 Ländern. Der deutsche Markt hat für Diaverum dabei höchste Priorität. Die erste Klinik wurde hier 2009 erworben, seitdem sind noch acht Kliniken dazugekommen, darunter Kleve, Heinsberg, Potsdam und Ludwigsfelde. Die Stärke von Diaverum liegt in der Spezialisierung und Konzentration auf das Thema Nieren. In der Zukunft wird in Deutschland der Bedarf an qualifizierten privaten Krankenversorgern steigen. In seinen Kliniken verbindet Diaverum das Beste an moderner schwedischer Krankenpflege mit den Vorteilen und Möglichkeiten eines multinationalen Unternehmens. Dadurch konnte Diaverum bedeutende Marktanteile erobern und zum Vorbild für alle werden, die für Schweden im Bereich Healthcare gute Exportmöglichkeiten sehen.

www.diaverum.de

FlexLink

FlexLink: Förderband zum Erfolg



Die FlexLink Group ist heute einer der weltweit führenden Lieferanten von Produktionslogistik – von der einzelnen Komponente für ein Fördersystem bis hin zu kompletten schlüsselfertigen Anlagen. Das Ziel: die Leistungsfähigkeit und Effizienz in den Produktionsprozessen der Kunden zu optimieren. FlexLink wurde vor dreißig Jahre in Göteborg gegründet, die Produkte werden bereits seit 1984 in Deutschland vertrieben. 1993 wurde FlexLink Deutschland gegründet, mit Hauptsitz in Offenbach. Die Firma, ursprünglich eine kleine Tochter des Industrieriesen SKF, hat sich mittlerweile in Deutschland zum Marktführer entwickelt und ist inzwischen ein Unternehmen mit 85 Mitarbeitern und einem Umsatz von mehr als 20 Mio Euro. Weltweit verfügt FlexLink über eigene Niederlassungen in 25 Ländern und ist durch bewährte Partnerschaften in über 60 Ländern vertreten. Als deutsches Unternehmen mit schwedischen Wurzeln gehört die interkulturelle Kommunikation für FlexLink-Mitarbeiter zum Arbeitsalltag. Die Firma sagt von sich, sie kombiniere das Beste von deutscher Genauigkeit und schwedischer Entspanntheit mit klaren Kompetenzen und flachen Hierarchien.

www.flexlink.de



IFS: Warenwirtschaft international

IFS entwickelt, vertreibt und implementiert voll integrierte, komponentenbasierte Warenwirtschaftssysteme, die auf modernster Technologie aufgebaut sind. Die Stärken der IFS liegen in

zentralen Unternehmensprozessen wie Logistik, Service, Anlagenmanagement und allen Fertigungstypologien. Das Unternehmen wurde 1983 in Linköping gegründet und fusionierte fünf Jahre später mit der deutsche GSB. Weltweit sind 2.700 Mitarbeiter in 50 Ländern tätig, mit Deutschland als einem strategisch besonders wichtigen Markt. Hierzulande gibt es Niederlassungen in Erlangen, Dortmund, Mannheim und Neuss. 2010 konnte IFS Deutschland den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 12 % und den Gewinn um 49 % steigern. Die starke Marktposition für IFS in Deutschland wurde nicht zuletzt von der teamorientierten und offenen schwedischen Unternehmenskultur aufgebaut und IFS wurde mehrfach für seine vorbildliche Personalarbeit prämiert.

www.ifsworld.com/de

Mercuri Urval

Mercuri Urval: Personalvermittlung auf schwedisch



Erfolgreicher Kompetenzaufbau und ein zielgerichtetes Talentmanagement in Unternehmen und Organisationen sind der Schwerpunkt von Mercuri Urval, das seit 1985 in Deutschland vertreten ist. Als Mitarbeiter eines Trainingsunternehmens stellte der Firmengründer fest, dass die

Persönlichkeitsmerkmale eines Menschen für dessen berufliche Einsatzmöglichkeiten entscheidend sind. Er entwickelte Verfahren, mit deren Hilfe Persönlichkeitseigenschaften identifiziert und Potenziale im beruflichen Kontext prognostiziert werden können. Das war ein gelungenes Konzept und die 120 deutschen Mitarbeiter in Deutschland haben heute noch etwa 700 Kollegen in 25 Ländern weltweit. Mercuri Urval ist stolz auf seine schwedischen Wurzeln und die Tatsache, dass das Unternehmen nach wie vor inhabergeführt und damit unabhängig ist. Ohne dies besonders pro-aktiv zu forcieren, ist Mercuri Urval mit seiner ganz besonderen Unternehmenskultur, die geprägt ist von gegenseitigem Respekt und hoher Professionalität bei gleichzeitiger Bescheidenheit im Außenauftritt, ein „Botschafter“ schwedischer Kultur. Dieses „Andersein“ war bereits in der Vergangenheit und wird auch in der Zukunft ein wichtiges Differenzierungsmerkmal im Markt- und Wettbewerbsumfeld sein. Kontinuierliches, organisches Wachstum sowie das Vertrauen in Menschen und deren Potenziale sind die Grundlage für den Erfolg von Mercuri Urval.

www.mercuriurval.de



Östergötland: Kornkammer, Klöster, Kommunikation

Von Mats Lindgren

Von Stockholm aus fahren Sie in Richtung Süden, an Nyköping vorbei - und kurz darauf sind Sie schon in Östergötland. Wenn Sie Norrköping erreicht haben, haben Sie gut 160 km auf dem Tacho. In der Region leben knapp 430.000 Menschen.

Man kann die Reise nach Östergötland als Zeitreise beginnen. Im Mittelalter war es eine der wichtigsten Regionen Schwedens, die Stadt Vadstena legt bis heute mit vielen historischen Gebäuden und Sehenswürdigkeiten davon Zeugnis ab. Zum Beispiel stammt das Rathaus aus dem 15. Jahrhundert und ist das älteste Schwedens. Unglaubliche 50.000 bekannte Denkmäler gibt es in der Region, die Spuren menschlicher Besiedlung reichen bis zu 9.000 Jahre in die Vergangenheit. Da verwundert es nicht, dass

Vadstena mit seinen alten Schlössern und Klöstern jedes Jahr von ca. 500.000 Touristen besucht wird. Südlich von Vadstena liegt der Omberg, ein Naturreiservat, an dessen Flanke die Ruine des ältesten schwedischen Klosters Alvastra liegt. Nicht weit davon findet man Schwedens berühmtesten Runenstein, den Rök-Stein. Vadstena ist auch heute noch ein spirituelles Zentrum Schwedens.

Östergötland war immer ein wichtiges Agrargebiet und die Landwirtschaft spielt bis heute eine zentrale Rolle im Wirtschaftsleben der Provinz. Östergötland ist der drittgrößte Getreideproduzent Schwedens und liegt bei fast allen Feldfrüchten an zweiter oder dritter Stelle. Es ist daher sicher kein Zufall, dass Landmaschinen zu den Exportschlägern der Region gehören: 1962 wurde in Väderstad das Unternehmen Väderstad-Verken gegründet, heute einer der führenden Landmaschinenhersteller Europas. Das Unternehmen

hat einen Jahresumsatz von etwa 158 Millionen Euro (2009), rund 800 Mitarbeiter und Tochtergesellschaften in Deutschland und 10 weiteren Ländern.

Vor allem die Städte Linköping, Norrköping und Motala haben sich zu Industriezentren entwickelt.

Linköping – Industrie- und Universitätsstadt mit Charme

Linköping ist mit knapp 100.000 Einwohnern die siebtgrößte Stadt Schwedens. Wirtschaft und Wissenschaft arbeiten hier eng miteinander. Ein bedeutender Arbeitgeber in Linköping sind die Saab-Flugzeugwerke mit etwa 4.900 Angestellten. Saab unterhält bei Linköping auch zwei Flughäfen, einen zivilen im Osten und einen militärischen im Westen der Stadt. Das Lebensmittelunternehmen Cloetta, das vor allem Schokolade und Süßigkeiten herstellt, hat seinen Hauptsitz und die Hauptproduktion in Ljungsbro bei Linköping.

Der „Mjärdevi Science Park“ in Linköping ist ein Technologiezentrum, in dem rund 4.000 Angestellte für 260 verschiedene Unternehmen arbeiten. Die Profilagebereiche des Zentrums sind Mobiles Breitband, Sicherheit in der Autobranche sowie digitale Bildbearbeitung und Kommunikation.

Die Universität Linköping gehört zu den bedeutendsten in Schweden und besteht aus der Technischen Hochschule, der philosophischen Fakultät sowie der medizinischen und pädagogischen Fakultät. 1996 nahm ein Universitätszweig den Lehrbetrieb in der benachbarten Stadt Norrköping auf. Etwa 25.000 Studenten sind an der Universität Linköping eingeschrieben, davon sind etwa 2.000 Ausländer.

Bio gibt Gas

Landwirtschaft und Technik begegnen sich in Linköping auch in der Energieproduktion: Bereits Anfang der 90er Jahre hat die Stadt Linköping in Zusammenarbeit mit der Wirtschaft und dem Bauernverband vor Ort mit der Entwicklung von Biogasproduktion begonnen. 1996 wurde eine große Produktionsanlage in Betrieb genommen, seitdem fahren um die 70 Busse der Stadt mit dem erneuerbaren Treibstoff. Seit Oktober 2005 gibt es hier sogar den weltweit ersten Zug mit Biogasantrieb. 2006 wurde Swedish Biogas International gegründet, ein privates Unternehmen für die Herstellung von Biogas. In Linköping wurden 2009 etwa 9 Millionen Kubikmeter Fahrzeuggas produziert, was in etwa 7% des gesamten Treibstoffverbrauchs entspricht.

Norrköping

In Norrköping, 40 km nordöstlich von Linköping, war die Textilindustrie lange Zeit der dominierende Wirtschaftszweig, der zur Blüte der Stadt führte. Doch wie in allen Textilregionen Nord- und Westeuropas schlossen in den 1960er Jahren die meisten Fabriken aufgrund der starken ausländischen Konkurrenz. Heute

existiert nur noch eine einzige Textilfabrik in Norrköping. Der Strukturwandel ist gelungen: Gegenwärtig gibt es die meisten Unternehmen in den Branchen Papier- und Verpackungsindustrie, Logistik/Transport, Elektronik, IT/Media sowie Handel. Mehrere große Unternehmen, z. B. Whirlpool, Bosch oder Goodyear Tire & Rubber Company haben ihre Zentrallager in Norrköping und steuern von hier aus die Belieferung ihrer Standorte in Schweden. Svenska Returpack ist für das gesamte Pfandsystem von Aluminiumdosen und PET-Flaschen in Schweden verantwortlich und ist europaweit die größte Fabrik dieser Art für eingesammelte Pfanddosen und Flaschen.

Auch viele staatliche Einrichtungen haben in Norrköping ihren Hauptsitz: Die Ausländer- und Integrationsbehörde, das Zentralamt für Luftfahrt, das Seefahrtsamt und das Schwedische Meteorologische Institut, SMHI. Der Tierpark Kolmården ist mit 250 Hektar und über 500.000 Besuchern pro Jahr außerdem der größte Zoo Nordeuropas.

Tourismus: Ehrgeizige Ziele

Als im frühen 19. Jahrhundert der Göta-Kanal gebaut wurde, entwickelte sich Motala zu einem bedeutenden Handelsplatz am Kanal, noch heute wird Motala als „Hauptstadt des Göta Kanals“ bezeichnet. Der Kanal, der einmal quer durch Östergötland verläuft, ist Schwedens größtes kulturhistorisches Bauwerk. Er wurde als Transportweg erbaut, ist dann aber zu einer internationalen Touristenattraktion geworden. Der Kanal erstreckt sich



Gamla Linköping

von Motala am Vätternsee vorbei an den Kommunen Linköping, Norrköping und Söderköping bis nach Mem an der Ostsee. Im vergangenen Jahr wurde der Göta Kanal als „Bestes Erlebnis Schwedens“ ausgezeichnet und von Visit Sweden und RTS (Reise und Tourismus in Schweden) mit dem „TRIP Global Award“ ausgezeichnet. Die Jury bestand aus Reiseveranstaltern und Tourismusunternehmen aus den acht wichtigsten Auslandsmärkten Schwedens, darunter auch Deutschland.

Im Juli 2010 wurde eine neue nationale Strategie für den Tourismus mit dem Ziel der Verdoppelung der Umsätze des schwedischen Tourismus auf 50 Milliarden Euro im Jahr 2020 präsentiert. Nun wird auch in Östergötland intensiv daran gearbeitet, dieses Ziel zu erreichen, und Schweden als modernes Reiseland immer besser zu machen. Susanne H. Fredriksson vom Östsvenska Turistrådet berichtet, dass aktuell viele Projekte in Arbeit sind, um in der Region eine nachhaltige Tourismuswirtschaft aufzubauen. Eine wichtige Rolle spielt dabei das Image. Zunächst wird nach außen ein neues, modernes Regionenprofil erarbeitet und zugleich das Profil der Tourismusbranche nach innen gegenüber Politik, Wirtschaft und Bevölkerung als ernstzunehmender Arbeitgeber und Wirtschaftsfaktor geschärft.

Bereits in diesem Sommer soll das Profil sichtbar werden, kündigt Susanne H. Fredriksson an. Im Osten dürfte es also auch in Zukunft viel Neues geben.

Tipp

Gamla Linköping

Das „Kulturreiservat“ Gamla Linköping (Alt Linköping) ist ein historischer Glücksfall und ein Unikum, das in Schweden seinesgleichen sucht. Alles begann während einer Stadtsanierungsphase in den 1940er Jahren, als man in Linköping, wie in den meisten schwedischen Städten, rücksichtslos alte Gebäude abriß. In Linköping aber gab es einen Menschen, der dieser rigorosen Entwicklung skeptisch gegenüberstand, der alte Holzhäuser mochte, und der eine gute Idee hatte. Es war der Stadtrat und spätere Vorsitzende des Bauamtes Lennart Sjöberg, der 1944 die „Einrichtung eines Freizeitgeländes ähnlich Skansen (Stockholm) auf einem Teil des Valla-Grundstückes“ beantragte. Der Vorschlag wurde im Rat angenommen, und einige Jahre darauf begann der Umzug der ausgesuchten Häuser zum Freizeitgelände in Valla. Der Begriff Gamla Linköping Alt Linköping wurde 1953 offiziell anerkannt. In den 50er und 60er Jahren wurden viele alte Höfe des Stadtkerns ab- und auf dem neuen Gelände wieder aufgebaut – es entstand eine neue alte Stadt aus altem Holz. Nicht ein museales Skansen und auch kein Freizeitgelände, wie ursprünglich geplant, sondern ein lebendiger Stadtteil mit Wohnungen, Geschäften, Werkstätten und aktivem Vereinsleben.



Schloss Vadstena wurde im 16. Jahrhundert am See Vättern gebaut. Foto: Göran Billeson, Östsvenska Turistrådet



Das Luftwaffenmuseum in Linköping enthält ca. 250.000 Exponate der schwedischen Streitkräfte. Foto: Christer Sörman, Östsvenska Turistrådet



Haus Zenit beim Campus Valla an der Universität Linköping. Foto: Peter Karlsson

Nützliche Links

www.ostergotland.info
www.ostsam.se
www.gotakanal.se
www.mjjardevi.se

Östergötland grenzt im Westen an den See Vättern, in Osten an die Ostsee und im Süden an Småland.



Exportschlager Dienstleistung

Von Vera Hovne

In der Drei-Sektoren-Hypothese wird die Volkswirtschaft eingeteilt in den Primärsektor der Rohstoffproduktion, den Sekundärsektor des verarbeitenden Gewerbes und den Tertiärsektor der Dienstleistungen. Lange Zeit galt die größte Aufmerksamkeit in den westlichen Industrienationen dem verarbeitenden Gewerbe, aber mit der fortschreitenden Verlegung der industriellen Produktion nach Fernost wächst die Bedeutung des Dienstleistungsbereichs scheinbar unaufhaltsam. Ein Grund für diesen Trend: Dienstleistungen finden ganz überwiegend da statt, wo sie auch in Anspruch genommen werden. Heute steht der tertiäre Sektor bereits für beeindruckende zwei Drittel des europäischen Bruttosozialprodukts.

Zudem sind die verbleibende produzierende Industrie und die Dienstleistungsbranche immer enger miteinander verzahnt. Die Produktion und Entwicklung von Dienstleistungen sind in vielen Fällen eng mit der Produktion von Gütern verbunden, zum Beispiel in der Automotiv- und IKT-Bereichen. Dadurch ist der Erfolg der produzierenden Industrie in Europa eng mit der Qualität der industriellen Dienstleistungen verknüpft.

Seit Mitte der Neunziger Jahre ist die Zahl der Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor in Schweden um 14 % gestiegen und in der Industrie gleichzeitig um 9 % gesunken. Die Entwicklung sieht in ganz Europa ähnlich aus. Schweden sticht allerdings in einer Hinsicht heraus – sein Export von Dienstleistungen ist außergewöhnlich hoch, er macht inzwischen 30 % des schwedischen Exports aus. Denn auch wenn die Dienstleistung immer vor Ort konsumiert wird – die Idee, das Konzept, das Angebot lassen

sich natürlich sehr wohl exportieren. Die wichtigsten Branchen sind hier Wirtschaftsdienstleistungen, Transport und Reise. Das Spektrum ist breit: zum Transportbereich zählen z.B. Speditionen, Lagerung und Hafen- und Terminalkosten. Wirtschaftsdienstleistungen bestehen unter anderem aus technischen und juristischen Dienstleistungen, Buchhaltung, aber auch Werbung und Marketing. 2010 belief sich der gesamte schwedische Dienstleistungsexport auf über 45 Milliarden Euro.

Die Zahlen und die schnelle Entwicklung sind ein Zeichen dafür, dass Schweden im Dienstleistungsbereich sehr innovativ und konkurrenzfähig ist. Die Voraussetzungen für ein weiteres Wachstum sind durch die Dienstleistungsrichtlinie der EU noch verbessert worden, da Handelsschranken und landesspezifische Regeln weiter reduziert werden.

In dieser Ausgabe von Schweden aktuell beleuchten wir besonders die Dienstleistungen rund um den Menschen und stellen Ihnen mit Securitas und Academic Work zwei Beispiele für erfolgreichen Dienstleistungsexport vor. Während die einen schon seit Jahrzehnten auf dem deutschen Markt aktiv sind, sind die anderen ganz frisch, wachsen aber bereits kräftig. Und ein dritter Dienstleister zeigt abermals das breite Spektrum der Branche: die mobile Kinderbetreuung Helianthus, in Schweden ein Erfolgsmodell, denkt über einen „Export“ nach Deutschland nach. Die Agentur Fecit schließlich vermittelt deutsche Dienstleistung an Schweden, in dem sie schwedische Patienten medizinische Behandlung in Deutschland ermöglicht. Selbst die Vermittlung einer Dienstleistung kann also eine Dienstleistung und damit eine Geschäftsidee sein – Kreativität vorausgesetzt.

Securitas:

Sicherheitswirtschaft der Zukunft

„Es geht hier um eine Neuausrichtung der deutschen Sicherheitsindustrie. Qualität kriegt man aber nicht zum billigsten Preis“, so beginnt der CEO der deutschen Securitas Gruppe, Manfred Buhl, in letzter Zeit sehr oft seine Vorträge. Buhl ist ebenfalls als Vizepräsident des Bundesverbandes Deutscher Wach- und Sicherheitsunternehmen (BDWS) tätig.

Sicherheit in der Ableistung von „Mann-Stunden“ zu berechnen sei der völlig falsche Weg, der zu Dumping und schlechter Qualität führe. Es gehe zunächst darum, Berufsfelder der privaten Sicherheitsdienstleistung zu definieren und eine Sensibilität gegenüber der Sicherheit zu entwickeln. (Siehe Interview Seite 4)

„Gehen wir von der Grundfrage aus: Unter welchem Risiko steht der Kunde? Wie manage ich dieses Risiko? Welchen Aufwand an



Technik, Manpower, Service und Investment muss ich erbringen, um dieses Risiko zu minimieren?“ Nach Buhl müsse auch im öffentlichen Sektor ein Umdenken stattfinden. Nur in einem konsequenten Analyseverhalten liege die Zukunft des Gewerbes und somit die Verbesserung der Dienstleistung. So benötige das Sicherheitskonzept von Kernkraftwerken anders geschultes und qualifiziertes Personal, als etwa zur Bewachung von Bürogebäuden notwendig sei. Doch qualifiziertes Personal kostet Geld.

Trotz der Einführung des gesetzlichen Mindestlohns für Mitarbeiter in der deutschen Sicherheitswirtschaft zum 1. Juni 2011 hat sich die Ausgangslage bei Entscheidungen der öffentlichen Hand und teilweise auch in der Wirtschaft für den „Billigsten“ nicht verändert. „Im Gegenteil“, ergänzt Buhl, „die große Gefahr besteht darin, dass hochwertige Sicherheitsdienstleistungen nur noch zum Mindestlohn ausgeschrieben werden“. Doch damit sei das Prinzip „Sicherheit durch Innovation“ nicht umzusetzen.

Die Zukunft liegt in der detaillierten Sicherheitsanalyse vor Erstellung eines Konzeptes für die Sicherheit von Unternehmen, Gebäuden, Prozessen und Mitarbeitern auf Kundenseite. Erst dann kann die Lösung in Verknüpfung von personellen Diensten und technischem Equipment, mit der dazugehörigen Investition in die Technik durch das Sicherheitsunternehmen, erarbeitet werden. „Wir bei Securitas führten dieses schon 2001 unter dem Begriff ‚Integrierte Sicherheitslösung‘ (ISL) ein und erhielten dafür im Jahr 2003 vom schwedischen Außenwirtschaftsrat den Exportpreis des Jahres“, so Manfred Buhl. Diese Gesamtlösung wird die Zukunft für die Organisation und Umsetzung von Sicherheit im öffentlichen Bereich aber auch in der Wirtschaft, meint der Vizepräsident der Schwedischen Handelskammer in Deutschland.

Zukünftig muss eine Zertifizierung für Unternehmen in der Sicherheitsindustrie Grundlage der Arbeit werden. Gleichzeitig sollte diese Zertifizierung, durch ein unabhängiges Institut, in jeder Ausschreibung als Grundforderung enthalten sein. Als Zertifizierungskriterien gelten die Zuverlässigkeit des Sicherheits-



unternehmens, ein vorhandenes aktives Qualitätsmanagementsystem und angewandte Qualifizierungs- und Weiterbildungsprogramme für Sicherheitsmitarbeiter als auch das Management. Nur dann, so der Deutschlandchef des schwedischen Konzerns, kann die Zukunft der Sicherheitsindustrie Partner der Polizei auf Augenhöhe im Rahmen der Umsetzung der Sicherheit kritischer Infrastrukturen werden.

Kinderbetreuung als Markt und Chance



Solveig Sunnebo gründete vor zehn Jahren ihre Firma Helianthus AB. Heute hat die Pädagogin mit Erfahrung in öffentlicher Verwaltung 150 Angestellte in Schweden. Jetzt kann sie sich vorstellen, auch Deutschland mit ihrem Konzept von mobilen Kindertagesstätten zu erobern. Kürzlich hat die agile Unternehmerin in Brüssel über schwedische Vorschulpädagogik und

die ihrer Meinung nach völlig legitime Verbindung von Kinderbetreuung und Gewinnstreben und das Recht von Frauen auf Arbeit referiert.

Frau Sunnebo, Sie führen in Schweden zehn feste Kindertagesstätten, aber auch ein einzigartiges Konzept mit mobilen Vorschulen und der von ihnen entwickelten „mobilen Pädagogik“. Erzählen Sie darüber!

Die mobilen Vorschulen sind Busse, die als voll ausgestattete Kindertagesstätten gerüstet sind. Einige davon sind mit festen Vorschulen verbunden und bieten den Kindern immer neue Erlebnisse und Abenteuer, als Erweiterung der pädagogischen Arbeit. Andere Busse ersetzen sogar ein festes Gebäude vollständig, d.h. die Kinder und Pädagogen haben gar keinen festen Ort. Über die pädagogischen Vorteile hinaus ist es ein großer Gewinn, dass die Busse kurzfristig eingesetzt werden können, zum Beispiel wenn eine Gemeinde dringend Kinderbetreuung braucht.

Sie sind bekannt dafür, Kinderpädagogik und Kinderbetreuung schwedischer Art exportieren zu wollen. Was ist denn daran so besonders?

In Schweden haben wir einzigartige Vorschulen und eine sehr lange Tradition an pädagogischer Entwicklung, die immer noch sehr in Bewegung ist. Der Schwerpunkt liegt gleichermaßen bei den Kindern und bei den Eltern. Wir wollen in einem kontinuierlichen Prozess die Vorschule der Zukunft entwickeln, und sind damit tatsächlich ganz weit vorne. Dass die Kinder das Recht haben, ihre Fähigkeiten und Interessen in der Vorschule optimal entwickeln zu können, ist hier selbstverständlich. Kindertagesstätten dürfen keine Verwehrplätze sein.

Sie haben neulich an einem Seminar in Brüssel über den europäischen Markt der Kinderbetreuung teilgenommen. Die gilt laut dem Veranstalter Almega – der schwedischen Organisation für Dienstleistungsunternehmen – als eine Branche mit ungenutztem Potential, in der viele Arbeitsplätze entstehen können. Worüber

haben Sie da gesprochen?

Ich habe über die schwedische Vorschultradition, über meine Firma und wie man die Kinderbetreuung in Europa entwickeln kann, erzählt. In Schweden sind meine Gedanken normal, aber ich merkte, dass viele der Zuhörer alles ganz anders sahen. Ein Mann hat sogar gefragt, ob Kinderbetreuung überhaupt notwendig ist, er habe seine Kinder immer zur Nachbarnfrau gegeben. Die Diskussion ist ja in Schweden seit 50 Jahren kein Thema mehr. Da merkte ich, dass das Recht von Frauen auf Arbeit und das Recht von Kindern auf Lernen und gute Pädagogik in großen Teilen von Europa gar nicht so selbstverständlich sind. Das ist ja auch gesamtwirtschaftlich von großer Bedeutung.

Wie sehen ihre Pläne für Deutschland aus?

Ich habe zurzeit keine konkreten Pläne, aber ich bin am deutschen Markt sehr interessiert und baue Kontakte auf. Wenn ich nach Deutschland expandiere, ist es notwendig, dass ich da einen Repräsentanten habe, der die deutsche Gesellschaft kennt. Ich kann ja auch nicht jede Woche nach Deutschland, sondern muss mich auch um mein Personal und meine Vorschulen hier in Schweden kümmern. Aber ich sehe große Möglichkeiten.

www.helianthus.se
Kontakt: Tel.: +46 (0)709 75 01 42 oder
solveig.sunnebo@helianthus.se

Die Busse sind vollausgestattete Vorschulen und können entweder als Kindertagesstätte dienen oder eine konventionelle feste Kita ergänzen. Die Busse sind komplett mit Küche, Toilette, Wickeltisch und Aufbewahrungsmöglichkeiten für pädagogisches Material und Kleidung ausgestattet. Die mobilen Vorschulen sind geeignet für Gemeinden, die ihren Kinder zum Beispiel Freiluftpädagogik bieten wollen oder unerwartet Platz für große Kindergruppen brauchen.

Auch in Deutschland sind Kindergarten- und Kitaplätze oft Mangelware. Mobile Kinderbetreuung könnte auch hier ein interessantes Angebot sein – besonders auf dem Land.





Bildung sichert Zukunft

Qualität macht den Unterschied

SECURITAS ist überzeugt, dass die Zukunft des Unternehmens von den Kompetenzen der Beschäftigten abhängt. Wir achten auf richtige Personalauswahl, Einarbeitung, Training & Entwicklung sowie kontinuierliches Coaching. Schon für Berufseinsteiger/innen bietet SECURITAS im eigenen Ausbildungszentrum in Schwerin die Ausbildungsgänge zur Fachkraft für Schutz und Sicherheit sowie zur Servicekraft für Schutz und Sicherheit an. Erfahrene Ausbilder/innen und Praktiker/innen aus der SECURITAS Gruppe mit Kompetenz in Sicherheit gestalten eine interessante und abwechslungsreiche Ausbildung.

In Richtung Zukunft voraus sein

Das Weiterbildungsangebot umfasst ein breites Spektrum: In der SECURITAS Akademie bilden sicherheitsspezifische Inhalte den Schwerpunkt: geprüfte Schutz- und Sicherheitskraft (IHK), Interventionskraft, Aufsicht in Museen, qualifizierte Empfangsdienste oder auch die Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung nach § 34a Gewerbeordnung. Seminare zur Führungskräfteentwicklung und Kurse mit betriebswirtschaftlichen Inhalten runden das Angebot ab. Die SECURITAS Akademie ist BDWS- und TÜV-zertifiziert nach AZWV (Anerkennungs- und Zulassungsverordnung Weiterbildung) und somit anerkannter Bildungsträger.

SECURITAS ist ein Kompetenzführer im Bereich Sicherheit. Mit Sicherheitslösungen, die maßgeschneidert auf die Kundenbedürfnisse sind, generieren unsere 280.000 Beschäftigten weltweit nachhaltiges Wachstum und Wirtschaftlichkeit in 45 Ländern weltweit.

Zur OP nach Tyskland

Operationen in Deutschland werden von der schwedischen Krankenkasse bezahlt. Die Agentur Fecit hilft den Patienten dabei.

Von Vera Hovne

In Schweden ist es nicht ungewöhnlich, ein Jahr oder mehr auf eine Operation oder Behandlung warten zu müssen. Diese für viele unbefriedigende Situation war der Ausgangspunkt, als Christa Sandin 2007 ihre Firma Fecit gründete. In Deutschland gibt es 6,4 Krankenhausbetten pro 1.000 Personen – fast dreimal soviel wie in Schweden. Die Folgen: In Deutschland stehen Betten in Krankenhäusern leer und in Schweden sind die Wartezeiten oft lang. Die Geschäftsidee Fecits ist es daher, schwedischen Patienten zu helfen, medizinische Versorgung in Deutschland zu bekommen. „Patienten haben das Recht auf freie Wahl der medizinischen Versorgung innerhalb der EU“, sagt Christa Sandin. „Den meisten Patienten in Schweden ist das aber gar nicht bewusst.“

Fecit ist das einzige schwedische Unternehmen, das medizinisch notwendige Versorgung innerhalb der EU vermittelt und dabei den Kunden während des ganzen Ablaufs hilft – vom ersten Anruf beim deutschen Krankenhaus über Flugbuchung und Übersetzen des Krankenblattes bis zum Ersatzanspruch bei der schwedischen Krankenkasse. Sie informieren sogar eventuelle mitreisende Angehörige über Freizeitangebote in den Städten Hannover, Frankfurt und Mainz, wo der größte Teil der Behandlungen und Operationen ausgeführt wird.



Betreuung von A – Z

Christa Sandin ist ausgebildete Verkäuferin und hat über 40 Jahre in Schweden gelebt, wo sie lange in der Tourismusbranche tätig war. Sie hat also keinen medizinischen Hintergrund, aber sie weiß, wie man mit Menschen umgeht und verfügt über die nötige sprachliche Kompetenz auf Schwedisch und Deutsch. „Es ist

natürlich von sehr großer Bedeutung, dass alles korrekt läuft. Im Kontakt mit den deutschen Krankenhäusern zum Beispiel ist es ein wichtiger Vorteil, dass ich Muttersprachlerin bin.“ Wenn vor dem Besuch in Deutschland fachärztliche Kompetenz in Schweden notwendig ist, sorgt Fecit auch dafür. Die Behandlungskosten erhalten die Patienten vollständig von der schwedischen Krankenkasse erstattet. Aus eigener Tasche müssen sie lediglich die Reisekosten und eine Pauschale von 2.000 Euro für Fecit bezahlen.

Als Christa Sandin und ihr Geschäftspartner Fecit gründen wollten, haben sie die Schwedische Handelskammer im Düssel-

dorf besucht. „Wir haben ein paar gute Tipps bekommen, die uns geholfen haben. Zum Beispiel, dass wir uns auf ein paar Krankenhäuser und Krankheiten konzentrieren sollten“, sagt sie. Bis heute hat Fecit Hunderten von Schweden geholfen. Es hätten noch mehr sein können, sagt Christa Sandin, wenn die schwedischen Behörden die wartenden Patienten über das Recht, außerhalb Schwedens kostenlos behandelt zu werden, informierten hätten. „Das ist ein großes Problem für uns und für die Patienten, dass weder die Krankenkassen noch die Gesundheitsbehörden genug informieren“.

Die Einstellung schwedischer Ärzte ihrer Firma gegenüber sei nicht allzu gut, erzählt Christa Sandin. Die empfinden die Patienten, die lieber nach Deutschland fahren, zum Teil als unsolidarisch gegenüber dem schwedischen Gesundheitswesen. „Die Patienten dagegen freuen sich meist sehr, wenn wir erzählen, dass es die Möglichkeit gibt, lange Wartezeiten zu umgehen“, sagt Christa Sandin.

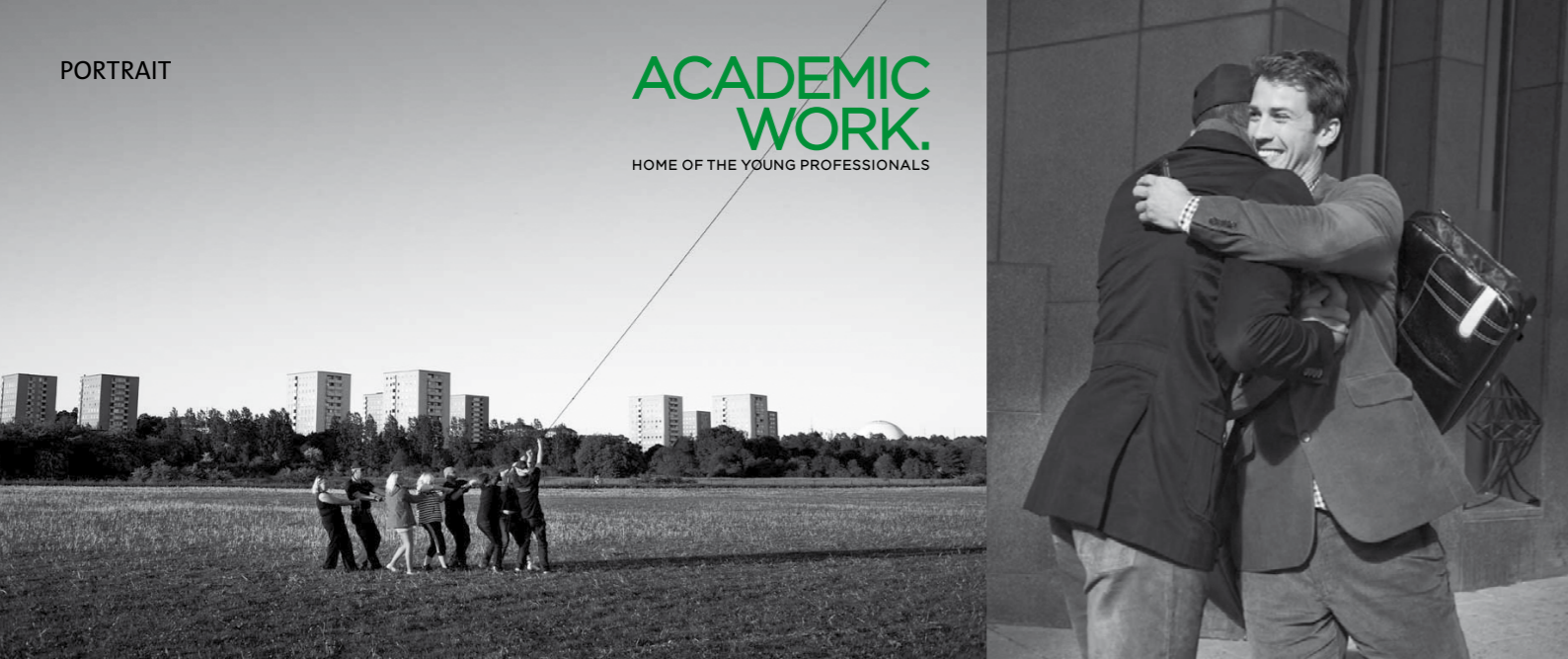
www.fecit.se

Fecit-Kunde Toivo Timonen: „Positiv überrascht“

Toivo Timonen ist einer der Patienten, die mithilfe von Fecit in Deutschland operiert worden sind. Im Januar hat er sich einer Hüftgelenkoperation in einem DRK Klinikum in Berlin unterzogen. „Ein großer Vorteil war, dass ich den Zeitpunkt selbst bestimmen konnte“, sagt er. Toivo Timonen hat sich eine Woche ausgesucht, in der es im Job ruhiger war, und ist an einem Dienstag aus Järfälla, einem Vorort von Stockholm, nach Berlin geflogen.

Toivo Timonen hat Fecit im Internet zufällig gefunden, als er nach verschiedenen Behandlungsalternativen für seine abgenutzte Hüfte suchte. Trotz der größeren Erfahrung Deutschlands war er ein paar Wochen vor der geplanten Operation immer noch nicht sicher, ob er es wirklich wagen sollte, sich in einem anderen Land operieren zu lassen. „Dann habe ich dem Arzt, der mich operieren sollte, einen E-Mail geschrieben. Ich wurde sehr positiv überrascht, dass er schon am nächsten Tag sehr nett antwortete. Dann habe ich mich entschieden.“

Toivo Timonen war beeindruckt von dem neugebauten Klinikum in Berlin, wo er ein Einzelzimmer hatte, und von der Pflege, die er dort bekam. „Es war fast wie in einem Hotel. Ich war auch sehr überrascht, als der Arzt, der mich operiert hat, an seinem freien Tag vorbeikam, nur um zu sehen, wie es mir ging. Das wäre in Schweden nicht passiert“. Als er nach Schweden zurückkam, ist Toivo Timonen noch ein paar Tage zu Hause geblieben, danach ist er wieder zur Arbeit gegangen. Die Hüfte ist gut geheilt. „Letzte Woche bin ich fünf Kilometer gelaufen“, berichtet Timonen, der mit seiner Wahl sehr zufrieden ist. „Und gestern habe ich das Geld, das ich für die Operation ausgelegt hatte, von der Krankenkasse zurückbekommen.“



UK Bribery Act 2010

Der lange Arm der britischen Justiz bedeutet auch eine Gefahr für deutsche Unternehmen

Großbritannien hat ein neues, sehr strenges Antikorruptionsgesetz (UK Bribery Act 2010) eingeführt, welches noch strikter ausgefallen ist als das US-amerikanische Gesetz, der Foreign Corrupt Practices Act (FCPA).

Nachdem das Parlament des Vereinigten Königreichs im April des letzten Jahres das Gesetz verabschiedet hatte und am 30. März diesen Jahres die zugehörigen Richtlinien vom Justizministerium veröffentlicht wurden, wird der UK Bribery Act am 1.7.2011 in Kraft treten.

Deutsche Unternehmen mit Aktivitäten in Großbritannien sollten sich mit den Regelungen dieses Gesetzes vertraut machen. Denn dieses Gesetz wird auch sehr viele große und mittelständische deutsche Unternehmen betreffen. Voraussetzung für die Anwendbarkeit des UK Bribery Act und damit für die Zuständigkeit der britischen Justiz auf deutsche Unternehmen ist, dass diese im Vereinigten Königreich eine geschäftliche Tätigkeit betreiben („carrying on a business or part of a business in any part of the United Kingdom“). Die Richtlinien geben Anhaltspunkte dafür, wann dies der Fall ist. Ausreichend wird eine Niederlassung in Großbritannien sein, wenn eine entsprechende Abhängigkeit zur deutschen Obergesellschaft gegeben ist. Bei der Auslegung der Begriffe „carrying on a business or part of a business“ verbleiben aber Unsicherheiten. Letztendlich werden die britischen Gerichte darüber entscheiden, was unter den Begriffen zu verstehen ist.

Von besonderer Bedeutung ist die Einführung einer Strafvorschrift für Unternehmen. Wenn ein Mitarbeiter oder Bevollmächtigter des Unternehmens bestochen hat, kann das Unternehmen selbst strafrechtlich zur Verantwortung gezogen werden. Dies kann zu ganz erheblichen finanziellen Strafen führen. Wenn das Unternehmen jedoch nachweisen kann, angemessene Vorkehrungen zur Vermeidung von Korruption getroffen zu haben, kann es der Strafe entgehen.

Das Justizministerium hat im Hinblick auf die angemessenen Vorkehrungen die „6 Principles for Prevention“ formuliert.

- „**Proportional procedures**“ – d.h. Maßnahmen, die für das individuelle Korruptionsrisiko des Unternehmens angemessen und praktikabel sind, einzuführen.
- „**Top-level commitment**“ – d.h. die Unternehmensführung ist einzubeziehen.
- „**Risk assessment**“ – d.h. das im Unternehmen bestehende Risiko für Korruption ist sorgfältig und regelmäßig zu bewerten und zu dokumentieren.
- „**Due diligence**“ - d.h., unter anderem, mit gebührender Sorgfalt Mitarbeiter, Berater und Geschäftspartner auswählen.

- „**Communication, (including training)**“ - d.h. dafür zu sorgen, dass Mitarbeiter regelmäßig geschult werden mit dem Ziel, dass die Korruptionsrichtlinien im Unternehmen und außerhalb in einem dem Korruptionsrisiko angemessenen Umfang kommuniziert werden.

Deutsche Unternehmen werden zu prüfen haben, inwieweit ihre Tätigkeit im Vereinigten Königreich zu einer Anwendbarkeit des UK Bribery Act 2010 führt und sich gegebenenfalls auf die klare Nulltoleranz-Politik des britischen Gesetzgebers einzulassen haben.



*Dr. Staffan J. Wegdell
Rechtsanwalt
Bryan Cave LLP
Scandinavian Desk
staffan.wegdell@bryancave.com
www.bryancave.com*

Academic Work

Academic Work ist das Ergebnis der Überlegungen zu einem neuen Format für Personaldienstleistungen. 1998 zunächst als Amenta in Norrköping in Östergötland gegründet, wurde das Konzept schnell zu einem Erfolgsrezept. Die Idee der Gründer war, Studenten und Young Professionals aller Fachrichtungen mit Unternehmen in Kontakt zu bringen. Im Gegensatz zu herkömmlichen Personaldienstleistern erschloss Academic Work mit dem Fokus auf Akademiker einen Markt, der bis dato vor allem dem industriellen Sektor vorbehalten war.

13 Jahre später zählt Academic Work zu den erfolgreichsten Personaldienstleistern im skandinavischen Raum und bringt Young Professionals und Unternehmen in fünf Ländern erfolgreich zusammen. In Schweden, Norwegen, Finnland, Dänemark und Deutschland besetzt Academic Work eine Nische im Personalgeschäft in der es gelingt, studentische Teilzeitpositionen als auch anspruchsvolle Vollzeitpositionen für Young Professionals kosten- und zeitsparend zu besetzen.

Das Personalmarketing umfasst Online-Marketingaktivitäten sowie zielgruppenspezifisches Eventmanagement, ergänzt durch Hochschulkooperationen. Die Bewerbung auf bestimmte Positionen erfolgt nach der Registrierung eines Lebenslaufes in der Academic Work Datenbank. So erhalten Bewerber oder Interessenten die Möglichkeit, sich über den aktuellen Stand ihrer Bewerbung oder neue Jobangebote tagesaktuell informieren zu lassen.

Seit der Expansion nach München im Jahr 2008 konnte Academic Work bereits zwei Jahre später eine zweite Geschäftsstelle in Hamburg eröffnen. Zu dem Kundenstamm zählen heute Großunternehmen, beispielsweise aus dem Automobilbau, Internetsektor oder der Telekommunikationsbranche.

Polycom, einer der Kunden von Academic Work, ist ein weltweit führender Anbieter im Bereich Unified-Communications mit

marktführenden Telepresence-, Video-, Sprach- und Infrastrukturlösungen, die auf offenen Standards basieren. „An Academic Work schätzen wir vor allem die Zuverlässigkeit und die gute Betreuungsleistung. Das Unternehmen arbeitet wirklich sehr professionell.“ sagt Frau Böhler, Office Manager bei Polycom. „Academic Work hat eine Lücke im Bereich der Akademiker geschlossen. Gerade bei der Bewerberqualität merken wir den Unterschied deutlich.“

Doch auch kleine Unternehmen und Mittelständler profitieren von Academic Work. Sie nutzen vorwiegend das Know How im Marketing und schonen die personellen Ressourcen Ihrer Personalabteilungen. Durch das vorherige Matching zwischen Bewerbern und Stellenprofilen bekommen die Kundenunternehmen von Academic Work nur Profile von Kandidaten, die auch für eine Position geeignet sind. Ausschreibung einer Position sowie die Vorauswahl der Bewerber und Bewerbungsgespräche werden von Academic Work übernommen. Am Ende entscheidet jedoch immer der Kunde über eine Anstellung.

Ebenso fühlt sich das Unternehmen im Bereich sozialer Verantwortung verpflichtet. Jährlich spendet Academic Work 1% des Gewinns nach Steuern an das Response Network. Die von einem ehemaligen Academic Work Mitarbeiter aus Norwegen gegründete Organisation fördert nachhaltig den Infrastrukturausbau in Sambia im Bereich Bildung und Grundversorgung. Mehr als 30 Schulen konnten bereits mit der Hilfe von Academic Work eröffnet werden.

Weitere Informationen über Academic Work finden Sie im Internet unter www.academicwork.de

Anzeige

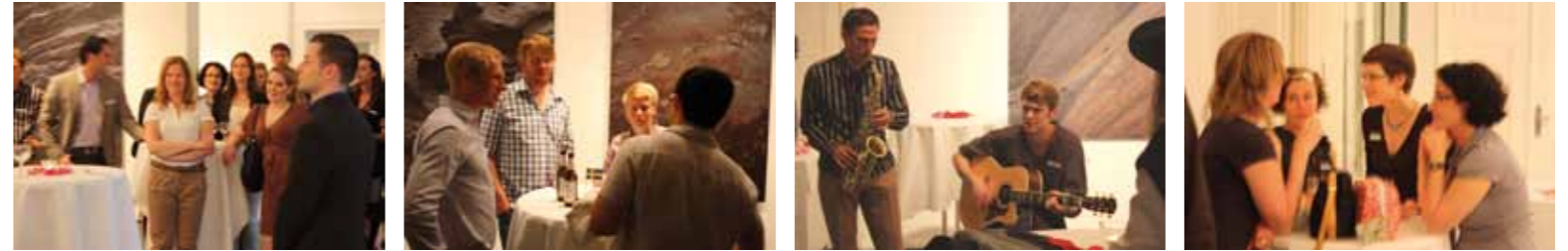
Linking the German and Nordic Markets

<p>Weitere Informationen: SveTys Schmiedesberg 18 a 21465 Reinbek</p> <p>Tel.: (+49) 40 72 00 41 93 Fax: (+49) 40 72 00 48 88</p> <p>info@svetys.net www.svetys.net</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Training in interkultureller Kompetenz ▪ Einzelcoaching und Beratung z. B. bei Fusionen, Umstrukturierungen, Markterschließung ▪ Interkulturelle Teambildung, Projektbegleitung und -Optimierung ▪ Interkulturelle Begleitung in Veränderungsprozessen
---	---

▪ Interkulturelles Management ▪ Coaching ▪ Übersetzungen

Konzert, Kunst und Kreatives aus Schweden

Zehn Jahre Engagement im Junior Chamber Club wurden in Berlin gefeiert



Wir danken allen Sponsoren dafür, dass sie mit ihrer Unterstützung diesen Abend ermöglicht haben. Danke auch an Mannheimer Swartling Advokatbyrå und den Hauptsponsor des JCC, der SEB AG.



Rebecca Schmid

Med ett gråtande och ett skrattande öga

Linn Vold (Hermann) sucht neue Herausforderungen in Frankfurt

20 Noch am Morgen der Feier anlässlich des 10jährigen Bestehens des Junior Chamber Clubs in Deutschland wirbelte ein stürmischer Wind alle akribischen Planungen des Berliner Komitees um Catharina Hamrin und Thilo Schulz sowie der JCC-Koordinatorin der Geschäftsstelle Rebecca Schmid durcheinander – ganz so als wollte sein Sender sagen, wie es eigentlich zu laufen habe. Das Ergebnis war: ganz wunderbar!

Die außerordentliche Kulisse in und vor der Galerie Swedish Photography lud rund 40 Mitglieder und Freunde des JCC aus ganz Deutschland ein um sich kennenzulernen, auszutauschen und in lockerer Atmosphäre miteinander zu feiern. Während der Regen draußen den Innenhof durchnässte, begann in der Galerie unter dem Motto „Kreative Branchen aus Schweden“ der Streifzug durch den Abend mit einem Vortrag von Nina Grundemarm, der Inhaberin der Galerie, über die Ausstellung des erst 24-jährigen Fotografen Henrik Isaksson Garnell und die Bilder seiner ersten Ausstellung in Deutschland. Ralf Gion Fröhlich,

Geschäftsführer von Himmel & Jord GmbH und Mitglied der Regionalgruppe der Schwedischen Handelskammer, begrüßte im Anschluss die anwesenden Gäste und betonte die enge Verknüpfung von Junior Chamber Clubs und Schwedischen Handelskammer sowie den unmittelbaren Nutzen, der daraus für alle Beteiligten resultiert. Ein Highlight des Abends war die Verlosung von schwedischen Preisen, die – bereitgestellt von Design House Stockholm, Himmel & Jord GmbH / SCANDSTYLE.DE sowie scandinavian-lifestyle.de – nach und nach ihre neuen strahlenden Besitzer fanden. Axel Nyström, ein junger Wirtschaftsstudent aus Linköping und seit acht Wochen auf Inspirationsaufenthalt in Berlin, schloss den Abend mit einem Unpluggedkonzert ab und wurde spontan von Niklas Mascher am Saxophon begleitet. Stellvertretend für viele Schweden machte er somit deutlich: Berlin ist magnetisch, kreativ, spontan und aufregend und somit der perfekte Ort, um zehn Jahre Junior Chamber Club zu feiern – denn da gehört ein gewisser kreativer Wirbelwind offenbar einfach mit dazu!



Nun neigt sich meine Zeit in der Geschäftsstelle der Schwedischen Handelskammer dem Ende entgegen und ich möchte die Gelegenheit nutzen, den Mitgliedern und Freunden der Kammer für die gemeinsame Zeit herzlich zu danken. Mein Weggang aus der Kammer wird mit dem deutschen Sprichwort „mit einem weinenden und einem lachenden Auge“ ganz gut beschrieben. Die erfüllende Arbeit in der Geschäftsstelle hat es mir eine gute Zeit lang ermöglicht, jeden Tag zwischen meinem Wohnort Frankfurt und Düsseldorf zu pendeln – jetzt habe ich mich entschieden, neue Herausforderungen in Frankfurt zu suchen.

Während meiner fast anderthalb Jahre bei der Kammer konnte ich aktiv in kleinen und großen Projekten zum Ausbau und zur Festigung deutsch-schwedischer Handelsbeziehungen beitragen. Durch die Planung und Umsetzung des größten Projekts – dem Wirtschaftstag Schweden 2010 – konnte ich den für die Schwedische Handelskammer überlebenswichtigen Kontakt mit den lokalen Handelskammern in Schweden von Linköping bis Luleå aufbauen, vertiefen und somit die Grundlage für weitere gemeinsame Projekte schaffen. Derzeit arbeite ich zusammen mit der Handelskammer in Mälardalen an den Vorbereitungen für ein Austauschprogramm zwischen schwedischen Unternehmen und deutschen Studenten – so wird meine Nachfolgerin, wie ich, ihre Arbeit in der Kammer mit einem spannenden Projekt beginnen können.

Den wunderbarsten Abschluss meiner Tätigkeit den ich mir wünschen konnte, war das zusammen mit meiner Kollegin Rebecca Schmid für das schwedische Kronprinzessinnenpaar geplante und durchgeführte Diskussionsgespräch (S. 8). Dass ich als letzte Amtshandlung der Kronprinzessin und Schwedens neuem „Unternehmerprinz“ vom großen und wertvollen Netzwerk der Schwedischen Handelskammer in Deutschland erzählen und gleichzeitig vier junge Unternehmen vorstellen durfte, die für die Vielfalt und Beispielhaftigkeit schwedischen Unternehmertums in Deutschland stehen, war für mich eine große Ehre.



Ich werde auch in Zukunft den engen Kontakt zu Handelskammer halten und hoffe, dass wir uns auf einem der zahlreichen Kammer-Events wieder begegnen – Sie werden mich an meinem neuen Nachnamen erkennen.

Linn Hermann (ehemals Vold)



International Units



NEW YORK

SAO PAULO

LONDON

FRANKFURT

SINGAPORE

SHANGHAI

BEIJING

Nordea ist eine der erfolgreichsten Banken Europas, nicht zuletzt durch unsere Präsenz an den bedeutenden Finanzplätzen der Welt.

Wir kennen die Herausforderungen des internationalen Geschäfts unserer Firmenkunden und haben die Lösungen dafür.

Modernste IT-Lösungen im e-banking, individuell strukturierte, grenzübergreifende Cash Pool Modelle, schnelle Entscheidungswege im Kreditgeschäft sowie eine äußerst wettbewerbsfähige internationale Zahlungsverkehrsplattform machen uns für unsere Kunden zu einem zuverlässigen Partner.

Einen besonderen Schwerpunkt setzen wir auf das Energiehandelsgeschäft, in dem wir an allen bedeutenden europäischen Energiebörsen als führende Clearingbank tätig sind.

Mehr über uns erfahren Sie in einem persönlichen Gespräch mit uns.
Rufen Sie uns einfach an unter +49 (0) 69 71004-138.

Sponsoren der Kammer



www.alfalaval.com



Nutzen Sie „Schweden aktuell“ für Ihre Kommunikation!

Die Mediadaten mit Themen und Terminen für 2011 finden Sie unter www.schwedenkammer.de. Reservieren Sie jetzt Ihre Anzeigen unter 02054-938 54 17 oder schwedenkammer@nordis.biz. Anzeigenschluss für die nächste Ausgabe ist der 26.08.2011

Impressum

Herausgeber:

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

V.i.S.d.P.: Mats Hultberg, Geschäftsführer

Titelbild: Imagebank Sweden

Koordination, Anzeigen, Produktion:

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

Druck: Peter Pomp GmbH, Bottrop
Nachdrucke nur auf Anfrage und mit Quellenangabe und Belegexemplar.

Ihr Berater möchte nicht, dass Sie ihm blind vertrauen. Er möchte, dass seine Experten überzeugen.

Wir, die SEB in Deutschland, möchten Ihnen zwei Versprechen geben: Wir bleiben Ihnen treu. Und wir bleiben uns treu. Ihnen, da Deutschland für uns ein Schlüsselmarkt ist und wir hier auch in Zukunft weiter gemeinsam mit Ihnen wachsen wollen. Uns durch nachhaltiges und verantwortungsvolles Handeln aus unserer schwedischen Tradition heraus.

Durch Wertschätzung, Professionalität, Verbindlichkeit und Nachhaltigkeit möchten wir mit exzellenter Beratung und innovativen Produkten weiter an Ihrer Zufriedenheit arbeiten.

In Deutschland betreuen rund 1.200 Mitarbeiter anspruchsvolle Firmen-, Immobilien- und institutionelle Kunden.

Mit der Tochtergesellschaft SEB Asset Management AG verfügt die Bank über ein spezialisiertes Investmenthaus für Immobilien und Wertpapiere.