



# **Kronoberg i Kina**

## **- Reserapport, oktober 2010**



## **Inledning**

En gemensam delegation från Småland Blekinge (Kalmar, Kronoberg, Jönköping och Blekinge län) reste i oktober 2010 till Kina. Resan tjänade dels som marknadsföring och profilering av regionen som en hållbar region med kunskaper på miljöområdet, dels som omvärldsbevakning, kunskapsutbygge och kontaktskapande för deltagarna.

Kina är idag världens näst största ekonomi. Den ekonomiska utvecklingen har tidigare varit helt beroende av exporten till övriga världen. En situation som är på väg att förändras. Den inhemska detaljhandeln ökade till exempel med 40 % förra året. Detta till trots att kineserna har en av de högsta sparkvoterna i världen. Varje kines sparar i genomsnitt cirka 40 % av sin lön.

Sverige är ett litet exportinriktat land som är beroende av en liberal världshandel. Här spelar Kina en avgörande roll. Drygt 10 000 svenska företag bedriver idag handel med Kina. Cirka 700 svenska företag är etablerade i Kina och då framför allt i det så kallade Yangtze-delta området i östra Kina som omfattar de två provinserna Zhejiang och Jiangsu samt Shanghai stad. Att hålla sig uppdaterad kring utvecklingen i landet och bygga relationer är därmed avgörande för näringslivet i Kronoberg – men det krävs också ett ökat medvetande för de offentliga aktörer som ger förutsättningar för näringsverksamhet.

Kina släpper ut mest koldioxid i världen. Samtidigt det står klart att miljöfrågor och energibesparing idag står hög på dagordningen. Man har i många avseenden gått ifrån tom retorik till konkreta åtgärder. Föroreningar av luft, mark och vatten är idag mycket allvarliga problem, som måste åtgärdas, vilket i princip alla i Kina inser. En av den svenska regeringens prioriteringar med vårt samarbete med Kina är att stärka en miljömässig hållbar utveckling och en minskning av klimatpåverkande utsläpp. Detta var också vårt tema under Expo 2010.

Denna rapport beskriver i korthet resans bakgrund, innehåll och resultat. På så sätt är rapporten ett underlag för spridning av de erfarenheter som gjorts samt en grund för det fortsatta arbetet i regionen. Rapporten har tagits fram för användning i Kronobergs län – en utförligare rapport kommer också att skrivas kring den gemensamma satsningen för Småland Blekinge.

## **Bakgrund**

Under sommaren 2009 beslutade de fyra regionförbunden i Småland Blekinge att delta på världsutställningen i Shanghai, Expo 2010, gemensamt. I Kronobergs län sökte regionförbundet samarbete med Länsstyrelsen och Växjö kommun, som båda valde att satsa på projektet.

### *Mål*

Det övergripande målet med Kinasatsningen är att bidra till tillväxt i regionen. Genom målmedvetet arbete ska affärsmöjligheter skapas för länets företag både i Kina och på hemmaplan, samtidigt som kinesiska investeringar och etableringar attraheras till länet.

Huvudfokus för satsningen är miljöteknik. Definitionen av miljöteknik är i detta sammanhang all teknik som direkt eller indirekt bidrar till en bättre miljö. Miljöteknik är inte en egen bransch, utan ett kunskapsområde som håller på att växa fram mellan och på tvären över etablerade organisationer och sektorer. Miljöteknik är därmed en drivkraft för hela näringslivet.<sup>1</sup>

I dagens globaliserade värld har regional profilering blivit allt viktigare för att attrahera uppmärksamhet och öka konkurrenskraften. Inte minst har den pågående lågkonjunkturen visat på vikten av att kunna konkurrera på en internationell marknad för att minska näringslivets sårbarhet. Medan stora multinationella företag relativt enkelt kan vara konkurrenskraftiga och synas

---

<sup>1</sup> Swentec 2010

internationellt, har de små- och medelstora företag som näringslivet till största delen består av, svårt att själva få genomslag internationellt. Genom att finnas i en attraktiv region, kan små- och medelstora företag få draghjälp av regionens image för att skapa kontakter och finna nya marknader.

Under drygt ett år har aktiviteterna på Expo 2010 planerats. Temat för världsutställningen är "Better city, better life" och den svenska paviljongen fokuserar på "Spirit of innovation". För att knyta samman den regionala satsningen med temat för Expo, och med bakgrund i det hållbarhetsarbete som sker i de olika regionerna, med exempel såsom "Växjö- Europas grönaste stad" och "No fuel"-kampanjen i Kalmar, valdes miljöfrågor och mer specifikt miljöteknik som tema till profileringen. Detta ligger också i linje med det stora antal technical visits från Kina som kommer till regionen – frågan är bevisligen intressant för en kinesisk publik, och Expo gav en chans att stärka vårt budskap och utveckla arbetet gemensamt. Dessutom finns i Kronoberg långt framskridna planer på ett Miljö- och Klimatcentrum, som ska vara ett handelshus för företag på området. Satsningen på Expo sågs därmed som ett sätt att lägga grunden för kontakter som en sådan organisation skulle kunna bearbeta ur säljsynpunkt.

### *Deltagare*

Med anledning av satsningen på Expo 2010, togs ett program för en Kinaresa fram i samarbete med resebyrån Lotus Travel. Tanken var att erbjuda både privata och offentliga aktörer en möjlighet att delta på Expo samt ytterligare aktiviteter för att lära sig mer och knyta kontakter.

Resan marknadsfördes brett under våren och sommaren 2010, och var öppen för alla intresserade aktörer. Respektive deltagare bar själv sina kostnader utan subventionering. Under marknadsföringen informerades ett stort antal aktörer i regionen om resan men även om Kinasatsningen i stort.

Den totala delegationen från samtliga fyra län uppgick till slut till närmare 100 deltagare. Från Kronobergs län deltog 25 personer, varav fyra företag (Karlson Husindustrier AB, Bsweden Belysningsbolaget, Inkubatorn i Kronoberg AB samt Energikontor Sydost AB) och fem representanter från Linnéuniversitetet. Övriga deltagare representerade Regionförbundet södra Småland, Växjö kommun samt Länsstyrelsen – både förtroendevalda och tjänstemän. Delegationens sammansättning möjliggör en bred spridning av erfarenheterna och ger en stabil grund för fortsatt arbete.

Utöver de som deltog på resan, fanns även de Kronobergsbaserade Volvo CE AB, Texo AB samt Fresh AB på plats under en eller flera av Expo-dagarna. Delegationen besökte under resan också Getinge AB och Liljas plast AB i Suzhou, som båda har koppling till länet.

## **Resans innehåll**

### *Expo 2010*

Världsutställningen, den hittills största i sitt slag, har under maj-oktober 2010 lockat över 70 miljoner besökare, varav 95 % kineser. Temat för Expo är "Better city, better life" och aktiviteter kring stadsplanering och miljöfrågor har varit i fokus. Sveriges paviljong med temat "Spirit of innovation" har varit välbesökt.

Småland Blekinge har varit officiell partner i den svenska paviljongen, och hade som sådan tillgång till VIP-avdelningen under 3 dagar. Under dessa dagar hade vi möjlighet att bjuda in egna gäster och arrangera egna aktiviteter.

Resan startades med dessa tre dagar med två olika "spår" – dels marknadsföring av regionen till inbjudna kinesiska gäster, dels kunskapsuppbyggnad för svenska deltagare kring hur man gör affärer med Kina.

Marknadsföringen av regionen gjordes i form av seminarium på temat "Business in harmony with nature". Representanter från offentlig sektor, lärosäten och företag i Småland Blekinge höll korta presentationer kring teman såsom energi, byggande, vatten och management. Syftet var att lyfta fram

den kompetens som finns i regionen och göra besökarna nyfikna på att veta mer, genom att besöka oss. Totalt deltog drygt 170 representanter från ett tjugotal kinesiska städer och regioner på dessa seminarier, fördelade på tre dagar. Bland gästerna fanns bl.a. Shanghai stad samt Zhejiang-provinsen som omfattar drygt 45 miljoner invånare. Representanterna bestod framförallt av personer som arbetar inom miljö-, stadsplanering och näringslivsutveckling. Intresset var mycket stort bland besökarna – inte minst bekräftas detta genom att besökarna stannade under hela seminariet. Kineserna är annars kända för att "rösta med fötterna" och lämnar direkt om de anser något vara oviktigt. Både den svenska ambassaden i Peking och generalkonsulatet i Shanghai deltog vid seminarierna, och dessa organisationer hade även stöttat i processen kring inbjudningar. Tony Clark, som leder ambassadens miljöteknikcentrum, Centec, agerade moderator, vilket gav ytterligare en kvalitetsstämpel till regionens kunnande.

Efter lunch och uppträde med svenska karaktärer, hölls särskilda möten med utvalda städer (mellan offentliga företrädare). Urvalet baserades framförallt på tidigare relationer eller särskilda intressen. Kronoberg hade möten med Suzhou stad med anledning av det kommande samarbetsavtalet samt med en delegation från Shandong-provinsen. Dessa båda möten fokuserade på reflektioner efter det seminarium som hållits och de kinesiska representanternas intressen i anslutning till detta. En första reflektion som kan göras kring dessa möten är dels att mötenas kvalitet beror på tidigare samarbete och relationer, dels att det kan vara svårt att hitta en gemensam konkretionsgrad på de frågor som diskuteras – medan vi svenskar gärna vill tala om konkreta detaljfrågor, vill kineserna gärna diskutera övergripande policyinriktningar. Att samarbete och affärer tar tid och kräver tålmod, bekräftades således.

Det andra spåret, som riktade sig till de svenska deltagarna, bestod av ett heldagsseminarium kring hur man gör affärer i Kina. Seminarieprogrammet innehöll flera olika typer av svenska företag som berättade om sina erfarenheter, inblickar kring kinesisk affärskultur samt olika aktörer såsom jurist, bank, Exportrådet, Invest in Sweden etc. som kan vara ett stöd för de företag som har ett intresse av att etablera sig på den kinesiska marknaden. Övriga dagar i Shanghai hade deltagarna möjlighet att uppleva Expo och staden, men också att boka egna möten med relevanta aktörer eller besök hos leverantörer/kunder.

I samband med marknadsföringen av resan, erbjöds också företag med verksamhet på plats i Kina möjlighet att arrangera egna event under våra dagar på Expo. Fresh AB nappade på detta erbjudande, och hade en lansering av ett nytt koncept för drygt trettio distributörer under en av dagarna.

### *Seminarier och företagsbesök*

Efter Shanghai åkte delegationen vidare till 9-miljonersstaden Suzhou. Här fick delegationen möjlighet att besöka ett antal svenska företag (Stora Enso, Liljas Plast, Getinge samt Opcom). Studiebesöken innehöll presentation av verksamheten, men också erfarenhetsutbyte kring etablering och arbete i Kina. Företagen berättade om hur de har byggt upp sin verksamhet och gav tips och råd till de näringslivsaktörer som fanns med på resan.

I samband med besöket i Suzhou besöktes också Suzhou Industrial Park (SIP) som är ett av stadens två utvecklingsområden. Namnet är något missvisande, då det knappast handlar om ett litet område utan snarare en stad i staden. Området har en area på 288 kvadratkilometer och drygt 14 000 företag (varav runt 4000 internationella bolag och ett 30-tal svenska) finns etablerade här. 122 av de 500 företagen på Fortune500-listan finns i parken. Cirka 1 miljon personer som bor i området. SIP är ett gemensamt samarbetsprojekt mellan den kinesiska staten och Singapore, och den började byggas 1994. SIP har ett helhetstänk – projektet innefattar inte endast lokaler och infrastruktur utan även erfarenhetsutbyte med Singapore genom tjänstemannautbyte (utbildningar på plats i Singapore), som bl.a. resulterat i "ordning och reda", ett eget rekryteringsbolag etc. SIP har också som ambition att arbeta med sitt miljötänk.

I Suzhou höll också Exportrådet ett seminarium för delegationen kring att etablera verksamhet i Kina. Genom ett case-baserat föredrag fick deltagarna exempel på hur olika företag har gått tillväga och vilka olika problem som kan uppstå. På seminariet presenterades också det projekt som Exportrådet bedriver kring företagens sociala ansvar (CSR), och hur sådana frågor kan hanteras.

Sammantaget gav dagarna i Suzhou en djupare förståelse för förutsättningarna för näringsverksamhet i Kina, men också reflektioner kring en utveckling som går med helt annan hastighet än i Sverige. Toppmoderna industrilokaler och industriparker ger också distans till fördomar om Sverige som föregångarland – även om det fortfarande finns stora problem, inte minst gällande miljö- och helhetstänkande. Besöken ger också en insikt om att även vi kan lära oss av Kina, och att ett ömsesidigt samarbete kan vara givande för Kronoberg.

### *Avtalsskrivning*

Sedan ett besök i Växjö hösten 2009, har diskussioner förts mellan staden Suzhou och Växjö/Kronoberg kring ett fördjupat samarbete. Kronoberg är den enda av regionerna i Småland Blekinge som inte har några etablerade relationer med Kina sedan tidigare på officiell nivå. Dagarna i Suzhou användes denna gång därför också till att lägga grunden till ett fortsatt samarbete, genom signering av ett s.k. "Memorandum of Intent". Avtalet är mycket brett och är endast ett första steg i processen som nu tar vid. Framöver måste nu samtalen fortsätta, för att konkretisera samarbetet och finna gemensamma samsarbetsområden. I praktiken innebär avtalet dock att av alla förfrågningar som Suzhou får kommer vår region och våra förfrågningar att prioriteras.

Från Kronobergs sida finns en ambition att bedriva ett konkret samarbete framförallt inom miljöfrågor. Suzhous miljöbyrå var därför inbjudna till aktiviteterna på Expo, och ett särskilt möte med en grupp tjänstemän från avdelningen genomfördes också på plats i Suzhou. De båda mötena visar att det finns ett stort intresse, inte minst för frågor kring exempelvis sjörening.

Medan Kronoberg genom Regionförbundet skrev avtal med Suzhou stad, genomfördes en liknande avtalsskrivning mellan ett av stadens distrikt, Xiancheng, och Växjö kommun. Potentialen i detta samarbete är mycket stor – Xiancheng har sedan tidigare inga samsarbetspartners i Europa, och är därför mycket angelägna om att utveckla relationerna. Även i detta fall är ambitionen från svensk sida att utveckla samarbetet på miljöområdet, inte minst kopplat till Miljö- och Klimatcentrum.

Det är kul att vi på så kort tid kommit till skott, första besöket i vår region gjorde Suzhou för ett år sedan och i augusti gjordes en förberedande resa som planerade för avtalet. Enligt det svenska generalkonsulatet är det rekordfart med kinesiska mått. Avtalet är i första läget ganska öppet och ska ses som en avsiktsförklaring regionerna emellan. Men redan det öppnar helt nya möjligheter, inte minst för näringslivet, att komma in på denna så snabbt växande marknad. Utan långsiktiga relationer och utan kontaktvägar in på politisk rätt nivå är det fortfarande svårt att göra affärer i Kina. I och med undertecknandet hoppas vi på ett samarbete som ska ge både näringsliv, myndigheter och Linnéuniversitetet kontakter, erfarenheter och inte minst uppdrag.

### *China Baltic Sea Business Forum*

Efter Suzhou reste vi vidare till Changxing, som är Regionförbundet i Kalmars samsarbetspartner sedan många år. Ett av de konkreta resultat som kommit ur deras samarbete är det årliga "China Baltic nSea Business Forum", som syftar till att vara en plattform för kontakter mellan kinesiska och Östersjöföretag. Årets forum, det sjätte i raden, ägde rum i Changxing i anslutning till vårt besök.

Forumet innehöll bl.a. föreläsningar på temat "Low Carbon Economy". Samtliga kinesiska föreläsare, bl.a. ekonomer och professorer, betonade vikten av konkret handling. En av professorerna som talade sa att Kina står inför ett allvarligt val i sin tillväxt. Det handlar om ifall man ska fortsätta vara en low-tech ekonomi som bara tillverkar eller om man ska ta steget in i en high-tech ekonomi och själv bygga och sälja varumärken. Konkreta exempel på hållbara energilösningar idag och imorgon kom i

slutanförandet av den svenske professorn från KTH, Björn Palm. Detta inlägg väckte uppenbart intresse bland flera av de församlade, runt 500 personer, och handlade om hur Sverige på olika sätt gjort energival för att minska koldioxid utsläppen. Att miljö- och energifrågor står högt på agendan bekräftades således igen – och valet att profilera regionen som en hållbar region med kunnande inom miljöteknik ligger rätt i tiden.

Under forumets andra dag arrangerades också match-making för de företag som deltog på resan, samt tillkommande svenska företag som deltog endast under dessa dagar. Varje företag fick möjlighet att träffa tre olika kinesiska företag/myndigheter för match-making samtal. Även om få företag tilldelades samtalspartners som var "mitt i prick" och kunde resultera i affärer direkt, vittnade flertalet om att erfarenheten av samtalet trots detta varit viktig för att få ytterligare förståelse för den kinesiska marknaden.

### *Deltagarnas egna initiativ*

Flera av deltagarna i delegationen nyttjade också resan till att boka in egna möten med nya och gamla kontakter. Som exempel kan nämnas att Linnéuniversitetet besökte flera olika universitet, för att fördjupa kontakterna. Man besökte även Suzhou universitet, och det beslutades att man ska inleda ett samarbete universiteten emellan – vilket kompletterar samarbetet med Suzhou stad på officiell nivå på ett bra sätt. Även de deltagande inkubatorerna valde att förlägga en av dagarna till en industripark med nordiska företag i Ningbo. Inkubatorerna har för avsikt att inleda ett samarbete med kinesiska aktörer, för att kunna bidra med expertkunskap i frågor om Kina för nystartade inkubator.

## **Resultat och fortsatt arbete**

Arbetet med Kina är en långsiktig satsning, där Expo 2010 utgjorde startskottet. Både de erfarenheter som delegationen gjort under resan, och utsagor från svenska företagare på plats i Kina, vittnar om att det tar tid att bygga relationer och att tålmod krävs. Att inga underskrivna affärsavtal fanns med i väskan hem, är således ingen överraskning. De resultat som kan redovisas i dagsläget berör således främst den offentliga satsningen, men utmaningen är nu att växla upp satsningen, så att näringslivet berörs av effekterna på längre sikt.

### *Exempel på resultat*

- Avtal skrivna med Suzhou och Xiancheng om fortsatt samarbete.
- Inkubatorn i Kronoberg kommer tillsammans med Kalmar och Oskarshamn att utveckla Kina som ett av sina expertområden.
- Linnéuniversitetet planerar samarbete med Suzhou universitet.
- Kontakter etablerade med Bob Lee, ansvarig för att bygga upp ett Designcentrum i Shanghai. Bob Lee besökte Sverige veckan efter vårt Kinabesök, och träffade då bl.a. Orrefors Kosta Boda samt Möbelriket för eventuellt samarbete.
- Uppbyggd relation med Centec vid svenska ambassaden i Kina, som bl.a. direkt ledde till besök från en kinesisk delegation med miljöteknikfokus i Växjö samma vecka som vi kom hem.
- Länsstyrelsen planerar att ingå avtal med Exportrådets projekt "Sino- Swedish Sustainable Business Program" (SSSBP) som ger svenska företag i Kina och Sverige samt deras kinesiska leverantörer möjlighet att arbeta med hållbarhetsfrågor.

### *Handlingsplan på kort sikt*

- Uppföljning av de kinesiska gäster som deltog vid seminarier
- Extern utvärdering av satsningen (klar 31 dec 2010)
- Uppföljning av medföljande företag via Exportrådet i Shanghai

- Diskussioner med Centec baserad på uppföljning och utvärdering
- Utveckling av länets medverkan i SSSBP
- Utveckling av offertteam för att kunna börja arbeta med konkreta affärer, kopplat till Miljö- och Klimatcentrum
- Avstämning med övriga län i Småland Blekinge gällande fortsatt arbete

### *Handlingsplan på lång sikt*

En handlingsplan för arbetet på lång sikt kommer att tas fram, med grund i det uppföljningsarbete som sker under senhösten 2010. Kronoberg ska aktivt använda sig av de möjligheter som skapas genom kinesiska aktörers intresse för länet inom av Kina prioriterade utvecklingsområden, men även arbeta proaktivt själva för att öka intresset. Det offentliga arbetet ska verka som ett stöd för näringslivsutveckling, vilket innebär att det ska utgå från näringslivets behov, och ge tydliga mervärden för länets företag, utan att för den sakens skull överta näringslivets egna uppgifter och ansvar. En stor del av arbetet kommer att bedrivas gemensamt med övriga Smålandslän och Blekinge.

Visionen för arbetet är att "Kronoberg ska vara ingången för kinesiska aktörer som är intresserade av att köpa svensk kompetens på området, och det naturliga valet vid technical visits." Denna vision är utgångspunkten för arbetet på lång sikt.

## **Röster om Kronobergs satsning och Kinareisan**

*"De två avtalen med Suzhou var ett genombrott som gör att en viktig del av Kina nu har en svensk vänort. Det tar ett par vändor av besök innan man hittat rätt modell. En hel del av uppföljningsarbete bör gå åt till att ge detta ett substantiellt innehåll. (....)Det är uppföljningsarbetet som är viktigt för regionerna, universitetet och företagen för att nå önskvärda resultat."*

Anita Jonsson, Exportrådet Shanghai

*"Jag har verkligen fått det bevisat att det gör detsamma hur mycket vi än läser om Kinas roll och hur det de facto går till i Kina när det gäller handel och produktion. Att få träffa så många företagare och verksamheter med skandinaviskt ursprung som har verkat i landet länge gjorde min förståelse mycket bättre. (...). För att kunna följa utvecklingen i Kina och kunna vara med i denna är resor som denna A och O. (...) Inkubatorerna i Kalmar, Oskarshamn och Växjö gjorde en egen avstickare en dag till Ningbo vilket kommer att resultera i ett vidare samarbete mellan oss och Nordic Industrial Park."*

Helena Collin, Inkubatorn i Kronoberg AB

*"För vår del så var det ju nätverkandet bland de närvarande svenskarna som var viktigast. Dessutom gav det bra insikt i samtalen med olika kinesiska konstellationer om var Kina står i Energi- och klimatfrågan. Vår uppgift är ju inte primärt att "göra affärer" i Kina men besöket gav några intressanta kinesiska kontakter."*

Stefan Olsson, Energikontor Sydost AB

*"När alla "polletterna ramlat ner" så konstaterar man att en framtid i Kina är för KarlsnHus mycket beroende av att hitta en samarbetspartner som vill samverka med bas av de grundläggande*

*värderingar som vi bygger vårt företagande på. Men vår produkt blir inte så stor i Kina med tanke på att vår produkt är småhus. Men eftersom det finns 65 Milj Kineser som tjänar mellan 40-250 tusen Yuan så finns det köpkraft för Holidayhouses, Golfcourts osv. (.....) Men resan gav ändå att veckan efter hemkomst så har 3 besök gjorts från kinesiska delegationer där vi fått presentera KarlsonHus, vilket var vårt mål på resan men som inte blev gjort pga av tidsbrist. Så den totala delen är att resan gav en mkt god start för vår framtida verksamhet.”*

Kennet Karlsson, Karlson Husindustrier AB

*”Från vår sida upplevde vi resan mycket positivt. Det kändes viktigt att kunna tillsammans med regionernas företrädare, både offentliga och privata, kunna presentera våra regioner och få möjlighet att diskutera gemensamma intressen med våra kinesiska motsvarigheter. (...) Det var också bra att vi kunde lära känna våra näringslivsrepresentanter samt företrädarna för angränsande län. Temat med hållbar utveckling för vår satsning stämmer väl med Lnu:s intressen och forskningsområden. Våra besök på totalt fem kinesiska lärosäten var mycket givande. Samtliga lärosäten visade stort intresse för samarbeten i olika former. (...) Vi kommer att försöka koordinera samarbetet med Soochow University med Kronobergs tankar om fortsatt samarbete med Suzhou stad. Avtalet mellan Kronoberg och Suzhou är en viktig fördel i att etablera universitetssamarbetet.”*

Stephen Hwang, Linnéuniversitetet