

- **Location is everything** - Småländska Hörle Automatic positionerar sig
- **Rimaster: Lokalisering nyckeln till framgång**
- **NIP nominerad som Hightech park**
- **På gång i parken**



LOCATION IS EVERYTHING

I ett land nästan lika stort som Europa gör sig begreppet "Location is everything" åter gällande. Småländska Hörle Automatic jobbar med rörformning och stångbearbetning inom fordonsindustrin och har valt att etablera en lokal organisation nära sina kunder och leverantörer för att kunna utnyttja marknadens potential och leverera med europeisk standard.

Hörle Automatic säljer komponenter till fordonsindustrin och satsade tidigt på materialförsörjning från Kina. 2004 anställde de en inköpsingenjör i Shanghai och startade ett representationskontor som var verksamt där till 2007. För att komma närmre industrin flyttades kontoret till NIP i Ningbo och 2009 valde de att utvidga organisationen till ett FICE (Foreign Invested Commercial Enterprise). Den nuvarande kompetensen ligger inom inköp, logistik och kvalitetskontroll. De har utnyttjat finanskrisen till att bygga upp sin organisation och att positionera sig för att bli mer dynamiska och konkurrenskraftiga. Att positionera sig betyder i Hörles fall både att skaffa sig en bra position på den asiatiska marknaden och att finnas på rätt plats geografiskt.

Förutsättningarna förändras snabbt när Kinas ekonomi växer. "Rent ekonomiskt är det personalintensivt att jobba i Kina och här finns fortfarande besparingar att hämta. Tidigare, om vi backar fem år, då var det enkelt att flytta produktionen till Kina och tjäna pengar bara genom att lägga på en marginal, men den tiden är förbi. Kostnaderna i Kina har ökat och materialpriser och löner har ökat. Konkurrenten är så hård att man bör ha en annan infallsvinkel, säger Anders Magnusson, vd för Hörle Automatic.

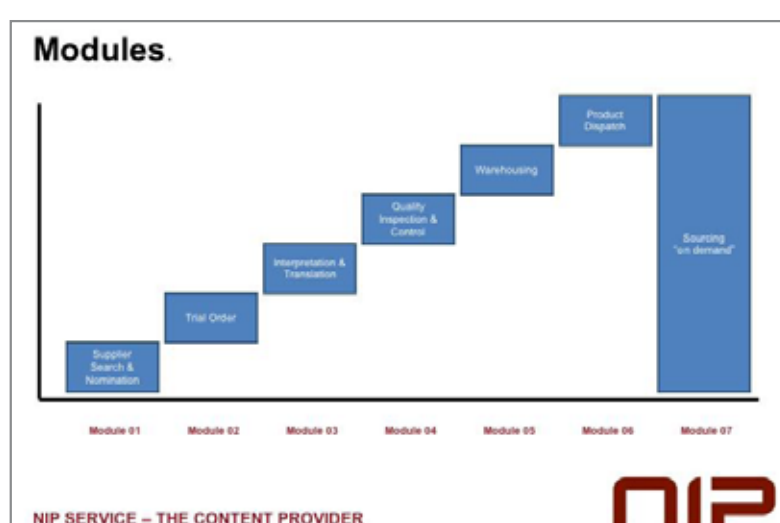
Flytten från finanscentrumet Shanghai till industristaden Ningbo betyder att Hörle Automatic nu både finns nära kunder och leverantörer. Enligt Anders Magnusson är detta essentiellt just att finnas i en industriregion. Han säger: "Den asiatiska marknaden växer, vi kan konstatera att affären med Volvo och det kinesiskt ägda Geely kännetecknar en oerhört stark industriutveckling här. Inom en inte allt för lång framtid kommer det vara omöjligt att leverera till Kina. Det är ingen långsiktig lösning att transportera saker. Godset måste tillverkas där det förbrukas, både ur kostnads- och miljösynpunkt."

Hörles kunder är andra västerländska bolag som har enheter i Kina, vissa kunder finns till och med inom NIP. Det betyder att man kan effektivisera logistik och leverera i små batcher som täcker producenternas dagliga behov. Då viss del av Hörle Automatics komponent inköp kommer från Kina är det mest logiskt att färdigställa dem på plats och sedan frakta en hel komponent hem eller vidare ut till kunden. En annan fördel är att kunna sälja i lokal valuta och ge teknisk support till kunderna på den kinesiska marknaden. Lokal närvaro är även viktigt för Hörle Automatics inköp och materialförsörjning. Att skapa långsiktiga affärskontakter i ett land där affärskulturen bygger på förtroende och där avtal är sekundära är ytterligare ett argument för att ha en egen organisation här, enligt Anders Magnusson. "För att ha ett långsiktigt flöde eller en långsiktig affärsförbindelse måste man finnas på plats. Det är svårt att handla med kinesiskt ägda bolag. Min analys är att man måste vara på plats och arbeta med sin egen kinesiska personal. Det går inte sköta med vänsterhanden hemifrån, det hade man aldrig kunnat göra i Europa och det blir inte lättare 1000 mil hemifrån."

Det är ingen hemlighet att råmaterial och materialförsörjning till europeiska kvaliteter kan vara ett problem i Kina, men i stället för att ge upp satsar Hörle hårdare och kommer flytta mer av sin kvalitetskontroll till Ningbo. Genom att flytta kontrollen av de produkter som ska till Europa ligger de sex till åtta veckor föres om något skulle vara fel. "Priserna är ungefär på samma nivå numera. Men får man ett lägre pris, är produkten oftast inte riktigt densamma. Sourcing av produkter måste göras med högre krav på leverantörer, för det finns inga oskrivna standarder och ingen praxis för hur saker ska vara. Man måste vara oerhört noggrann när man ganskar underlag och i sitt val av leverantör", förklarar Anders Magnusson.

NIP Services

NIP Services kan hjälpa er som inte är redo för etablering, men som önskar kontroll och struktur över era inköp i Kina. Dessa tjänster kan även vara till hjälp i logistik mot kunder i Kina, fakturering, import, lagerhantering mm.



Övergripande beskrivning av NIPs service t.ex. vid sourcing från i Kina.

Förmånliga villkor för nya high-tech företag i NIP

Kina har tidigare gett utländska förmånliga villkor genom skattereduktioner och subventioner. Många av dessa subventioner har numera slopats för rena industriföretag. Idag vill man istället gynna utveckling och innovation inom high-tech-området. Som led i denna satsning blev NIP i slutet av 2009 nominerat som "Hitech park on state level". Detta betyder att nya, utländska företag inom high-tech området som väljer att etablera sig inom NIP kan dra nytta av olika sorters stöd som skattereduktioner, lägre tullavgifter och andra subventioner. Jobbar ditt företag inom detta område och vill veta mer om olika stöd- och stimulansåtgärder som finns till hands för er under och innan etableringen?

Kontakta Andreas Erensjö. andreas@nip.com.cn eller +46 (0)702 176 600



LOKALISERING – NYCKELN TILL FRAMGÅNG

Det svenska företaget Rimaster tillverkar och utvecklar elsystem som levereras till maskin och fordonsproducenter i Kina. Just Rimaster är ett lysande exempel på hur ett mellanstort svenskt företag kan vinna på att etablera sig nära sina kunder. Från att vara 15 anställda för ett år sedan, är de nu 25 och räknar med att vara drygt 40 vid årsskiftet.

Rimasters etablering gick snabbt och sedan de fått sina licenser i slutet av 2008 har företaget vuxit med rekordfart. I år räknar de med att nyanställa montörer, ingenjörer och administrativ personal. För Rimaster är det avsevärt att finnas i Kina och en stor fördel att finnas i Shanghai-regionen är att det är här de större europeiska och multinationella företagen har deras produktion. Thomas Wernersson, vd för Rimaster Ningbo Co. säger: "Det är viktigt för Rimasters kunder att vi har en facilitet i Kina, och som underleverantör ställs det krav på global närvaro. Det är viktigt att man kan serva sina kunder där de finns. Vi exporterar i nuläget ingenting till Europa, på sikt kanske vi kan jobba med sourcing och exportera en liten del, men i dag produceras allt till den lokala marknaden här."

Att vara närvarande i Kina ser Rimaster som del i ett helhetserbjudande. De erbjuder inte bara kunden elskåp, paneler och kablage – de erbjuder en lösning på ett behov. Även om huvuderbjudandet är lokalt producerade elsystem så är det ibland minst lika viktigt att arbeta med re-design och utveckling av produkter. En stor del av arbetet går ut på att försöka anpassa konstruktionen till tillgängliga material eller kvaliteter som finns i Kina.

Normen i Kinas näringsliv är produktion av stora serier, men Rimaster jobbar efter principer som high-mix och low volume och flexibilitet. Nyckeln till framgång ligger i att de utvecklar ett system skräddarsytt för kunden och ofta ser lösningarna lite olika ut. "Vi letar helst efter lokala lösningar, och lokalisera produkter så att vi kan följa med på plats. När vi känner kunden kan vi korta leveranstiden till sex veckor, medan det med en okänd lokal kinesisk leverantör skulle kunna ta upp till ett år innan varan motsvarar förväntningarna, berättar Thomas Wernersson.

"För oss som levererar på den kinesiska marknaden är lokalisering en nyckel till framgång, vi hittar material, tillgängliga leverantörer och komponenter som är producerade lokalt, om inte i Kina så i Asien. Det kortar våra ledtider, vissa komponentunderlag är designade för att tillverkas i Europa, men de behöver ändras för att godkännas i Kina. Vårt jobb är alltså att anpassa våra produkter till våra kunder som producerar i Kina, fortsätter han.

Thomas Wernersson menar att global närvaro är viktigt för svenska företag: "Jag tror att det är en självklarhet. För oss är det ett krav och jag tror att det är ett utbrett koncept i vår bransch. Företag blir globala och följer med sina kunder till Kina, USA och Sydamerika. De tecknar globala avtal och levererar på flera platser. Så är det i den öppna konkurrensen eftersom kostnader är centrala i underleverantörsbranschen. Man har kniven på strupen och det är väldigt viktigt att vara konkurrenskraftig".



PÅ GÅNG HOS OSS

Seminarium: Allt du behöver veta för etablering i Kina

Den 25 maj håller Grant Thornton ett seminarium om etablering i Kina där NIP deltar. Seminariet är tänkt att besvara viktiga frågor kring etableringsmöjligheter och ser närmare på etableringsviktiga, gärn igenom förutsättningsfria för studier och rådgivning och råd på vad man bör tänka på, samt belyser viktiga skatte- och rådgivningsfrågor.

Föreläsare är Leo Guan från Grant Thornton i Shanghai, Helge Hareland, CEO Nordic Industrial Park Services samt representanter från flera svenska företag som berättar om sina erfarenheter av etablering i Kina.

Seminarium/studieresa: Tidningen Driva Eget sätter fokus på Kina

Under försommaren sätter tidningen Driva Eget fokus på Kina med en serie artiklar, Kina-seminarium som en studieresa till förmånligt pris. Efter studieresan kommer man bland annat besöka oss i Ningbo och EXPO 2010.

LEDIGA PLATSER- Delegation: Företagarna besöker NIP

Den 25 maj 2010 kommer delar av Företagarnas delegation och hälsar på NIP i Ningbo. Under dagen kommer vi presentera parken och berätta om hur det är att etablera företag i Kina, samt om finans, skatter, juridik och minst möjliga möjligheter inom sourcing. Deltagarna kommer även annat att träffa representanter för Roplan och Marco Lift som redan är aktiva i parken.

Avresa med buss från Shanghai kl.07.30, åter 19.30. För anmälan och mer information, kontakta Astrid Eik på +86 15869595951, astrid@nip.com.cn eller Andreas Erensjö, +46 (0)702 176600, andreas@nip.com.cn.

Världsutställningen EXPO 2010 i Shanghai

Den 1 maj öppnade Världsutställningen Expo 2010 i Shanghai som troligen blir den mest välbesökta någonsin. 225 länder deltar och de kinesiska arrangörerna räknar med 3,5 miljarder utländska besökare. Är du eller ditt företag på väg dit, är ni mycket välkomna att komma och hälsa på oss och företagen i parken. Vi ligger ca 2,5 timmars bilfärd från Shanghai.

Kontakta Andreas Erensjö för mer information: andreas@nip.com.cn eller +46 (0)702 176 600

Mer info om Sveriges deltagande i EXPO 2010 hittar du här: www.expo2010.se

Anders Magnusson om NIP:s stöd under etableringen av deras FICE

"NIP har bidragit med mycket hjälp för vår del. Vi är ett medelstort företag med 50 anställda och omsätter 110 miljoner kronor i Sverige. Hjälpen är en förutsättning för att orka. För vår del har det varit viktigt att kunna prata sitt modersmål under uppstarten, för det är svårt med språk och kulturskillnader. Det har varit nyttigt med konkret hjälp som registrering av bolag, rekrytering av kvalificerad kompetens och hjälp med allmänna frågor. NIP har ju ett kvalitetscenter där man kan hyra in sig, det har varit bra, men viktigast är nog det allmänna om hur man hanterar saker och ting i Kina, hur myndigheter fungerar osv.

"Geelys produktion finns i Ningbo och här finns ett bra nät av underleverantörer. Det är dessutom nära hamnen. Man bör överväga hur man kan ta sig till sitt egna företag när man väljer placering. Sen dom byggde bron fungerar det oerhört bra för oss och vi kan flyga till Shanghai och sedan åka direkt."

Företagsformer för utländska företag i Kina

Representative Office

Är inte en juridisk enhet. Kan anställa personer för att hantera ett informationsutbyte på kinesiska marknaden, t.ex. inköp eller försäljning.

FICE- Foreign Invested Commercial Enterprise

Handelsbolag. Juridisk enhet som kan hantera fakturor och ingå avtal i Kina. Kan köpa tjänster samt hantera export/import m.m. Kan drivas i kontor eller som logistikenhet med kvalitetskontroll, packning & lagring i större faciliteter.

WFOE- Wholly Foreign Owned Enterprise

Samma möjligheter som FICE ovan, men med tillstånd att förädla eller producera.

Thomas Wernersson om fördelarna med NIP

"NIP har hjälpt oss med bolagsstart och rekrytering som är svårt i Kina. När man är helt grön så behöver man ha någon typ av stöd inom HR och språket är en stor utmaning. Det är svårt att hitta personal med baskunskaper i engelska eftersom många här har ganska begränsade kunskaper. Man får ofta kompromissa med just språket och lära sig att kommunicera på annat sätt. "Nu när jag varit i Kina ett tag, kan jag känna att Ningbo är ett bra val. Det är lite lättare att hitta kvalificerad arbetskraft och behålla personal här." "NIP har ett nätverk som är väldigt viktigt. Numera fungerar de mest som en vanlig hyresvärd, men det är tryggt att veta att man bara kan ringa om något dyker upp. Det märks att man är ensam svensk, men det är många här i parken som är i samma situation som jag, så det känns som att jag har kollegor i andra företag som jag kan diskutera den saken med. Det är ytterligare en styrka med parken."

Allt du behöver veta för etablering i Kina!

Plats: Grant Thornton, Sveavägen 20, Stockholm.

Datum och tid: Tisdag den 25 maj kl. 16.00-19.30 med efterföljande buffé.

Pris: 500 kr exkl. moms.

Sista anmälningsdag: 2010-05-14

Kontaktperson: Berit Liljeborg

Anmäl dig här: www.grantthornton.se/Seminarier/Seminarium-ekonomi-Stockholm/Allt-du-behoover-veta-for-etablering-i-Kina/