

# Flytt med kunden fordrar förarbete

När storkunder flyttar ut i världen vill de ofta att leverantörerna hänger med. Men det finns många fallgröpar på vägen.

"Vi jobbar i alla fall med ett dussintal som uttryckt seriöst intresse", berättar affärsjuristerna Sara Svedberg och Kristina Lillieneke som hjälper företag som är intresserade av att följa med Volvo Cars till USA.

När Volvo Cars i fjol beslutade att bygga sin första amerikanska fabrik föll valet på Charleston i South Carolina. I delstaten finns ett stort autotivokluster med bland annat Mercedes och BMW.

"Myndigheterna är mycket måna om att få utländska företag till delstaten. Det är lätt att få kontakt med rätt person", säger Kristina Lillieneke.

Hon jobbar från Göteborg i det egna företaget Blackbird Law där hon har uppdrag för

den amerikanska advokatfirman Haynsworth Sinkler Boyd. Sara Svedberg jobbar i South Carolina för advokatbyrån Nexsen Pruet.

"Att etablera sig i USA kan kännas lite läskigt med allt man hör om hur lätt det är att bli stämd. Mitt råd är att vara väl insatt i de arbetsrättsliga frågorna. Det går inte att hålla en anställningsintervju på samma sätt som i Sverige. Man får absolut inte fråga något om personens privatliv som om han eller hon är gift för det kan vara diskriminerande", säger Sara Svedberg.

"Till exempel kan man förhandla sig till att få betala en särskild avgift i stället för fastighetsskatt och ju större man är desto fördelaktigare

också ge ekonomiska fördelar. Att känna till systemet kan också ge ekonomiska fördelar. Till exempel kan man förhandla sig till att få betala en särskild avgift i stället för fastighetsskatt och ju större man är desto fördelaktigare



UPPMÄRKSAM. Martin Kaspar, affärsutvecklare på tyska underleverantören Fränkische Industrial Pipes.

FOTO: BO HÅKANSSON

villkor kan man få", förklarar Kristina Lillieneke.

Stefan Ottosson, vd för underleverantören Gnotec, var med på FKG:s resa till USA i vintras för att lära sig mer.

"Vi följde med Volvo Cars till Kina och när de bestämde sig för etablering i USA åkte det upp på vår prioriteringslista", säger han.

Martin Kaspar, som är affärsutvecklare på tyska underleverantören Fränkische Industrial Pipes, med verksamhet i bland annat

Tyskland, Mexiko, USA, Marocko och Tunisien, lyfter fram hur betydelsefullt det är att få hjälp av en landsman på plats i landet för att förstå kulturskillnaderna.

"Som i Mexiko. Där måste företaget välja ett fackförbund, annars riskerar man att få ett som man inte vill ha. En mexikanare kanske inte ens berättar om den saken för det är så självklart, men en tysk lyfter frågan för det är så udda", säger han.

Magnus Runnbeck, senior analytiker på Business Sweden, konstaterar att många etableringar i utlandet görs för att ha produktion nära marknaden. Det handlar i dag mindre om att flytta ut på grund av löneläget.

"Företag är mer benägna i dag att skala upp i Sverige i stället för utomlands", säger han.

KARIN OLANDER  
karin.olander@di.se  
031-701 51 53



KAN KODERNA. Sara Svedberg och Kristina Lillieneke är affärsjurister som arbetar för amerikanska advokatbyråer och hjälper svenska företag att etablera sig i South Carolina i USA.

FOTO: BO HÅKANSSON

## Hallar & Moduler

Vill du synas mot Dagens industris läsare 2017?

För mer information och bokning vänligen kontakta Claes Holmström på tel 08-505 738 42 eller [claes.holmstrom@di.se](mailto:claes.holmstrom@di.se)

Dagens  
industri

VI LIGGER LÄNGST FRAM.  
ÄNDÅ SÄLJER VI DET MEST  
URMODIGA SOM FINNS.

Möt oss på Elmia Subcontractor  
i monter C03:32

SMIDMEK

+46 (0)371-385 30. [www.smidmek.se](http://www.smidmek.se)

Ytbehandling för fordon, bygg  
och övrig verkstadsindustri.

Besök oss i  
mässmonter  
C02:27

PROTON finishing  
[protonfinishing.se](http://protonfinishing.se)

