



Schwedens Schienennetz wird erweitert – auch mit deutscher Hilfe.

# Schweden mit mehr Tempo

**Markt.** Schweden baut die Infrastruktur aus. Das Spektrum reicht von Windkraftanlagen über Bahnstrecken bis zu Flüchtlingsunterkünften. Dies bietet deutschen Firmen Chancen.

**N**achhaltigstes Land der Welt. Mit diesem Titel darf sich Schweden im jüngsten Country Sustainability Ranking der Investmentfirma Robeco Sam schmücken. Diese Top-Platzierung hat das Land neben seinem sozialen Engagement seiner umweltorientierten Wirtschaftspolitik zu verdanken. Nun will das Königreich als eines der ersten Länder komplett auf fossile Brennstoffe verzichten. Ab dem Jahr 2050 sollen ausschließlich erneuerbare Energien das Land versorgen.

Kernpunkte im Programm der rot-grünen Landesregierung sind der Abbau der Kernenergie und der Ausbau der erneuerbaren Energien. Premierminister Stefan

Löfven will Offshore-Windkraft und Solarenergie zusätzlich fördern. Zur Konjunkturbelebung sollen ferner der Wohnungs- und der Schienenbau angekurbelt werden. Bis 2020 sollen beispielsweise 250 000 und bis 2030 nochmals 45 000 neue Wohnungen gebaut werden. In den Ausbau und die Modernisierung des Bahnnetzes will die Regierung bis 2018 knapp 5,6 Milliarden Euro investieren.

Derzeit wird das Handeln der Staatsführung jedoch vor allem durch den enormen Flüchtlingszuzug nach Schweden bestimmt. 2015 sind in das knapp zehn Millionen Einwohner zählende Land 163 000 Flüchtlinge gekommen. Auf die Gesamtbevölkerung

gerechnet waren das die meisten europaweit. Davon erwartet die BayernLB positive Auswirkungen auf die schwedische Wirtschaft. „Es müssen neue Unterkünfte gebaut werden, und für die Integration der Migranten müssen zusätzliche Lehrer eingestellt werden“, so die Einschätzung von Alexander Kalb, Senior Economist der BayernLB Research. „Dies könnte zu einem zusätzlichen Wachstumsschub von bis zu 50 Basispunkten im Jahr 2016 führen. Allerdings dürfte die Arbeitslosenquote zunächst ansteigen, bis die Migranten in den Arbeitsmarkt vermittelt werden können.“ Immerhin: Die Wirtschaft bemüht sich sehr um die Integration der Flüchtlinge. ➤

Insgesamt erwartet Kalb für 2015 ein Wachstum um 3,1 Prozent und für das Jahr 2016 einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von 3,0 Prozent. „Hauptwachstumstreiber dürfte neben der Exportwirtschaft und dem privaten Konsum auch die öffentliche Hand sein, die vermehrt in den Wohnungs- und Infrastrukturausbau investieren will“, sagt er. Aufgrund des hohen Stellenwerts der erneuerbaren Energien und der Energieeffizienz sieht Kalb für deutsche Mittelständler gute Chancen, vom Boom zu profitieren.

Auch Frank Luthardt von der Auslandshandelskammer (AHK) in Schweden meint: „Derzeit entwickelt sich insbesondere die Bauwirtschaft überdurchschnittlich gut. Deutsche Kompetenz in Sachen energieeffektives und umweltfreundliches Bauen wird in Schweden geschätzt.“ Da Schwedens Wirtschaft von Industriezweigen mit einem hohen Bedarf an Ausrüstungsinvestitionen und Maschinen geprägt sei, böten sich auch in den technischen Kernbranchen wie der Metall- und Elektroindustrie, dem Maschinenbau, der Chemie- und Papierindustrie, der Medizintechnik sowie in der IT- und Kfz-Branche Chancen, so Kalb.

### Industrie 4.0 ist ein Thema

AHK-Pressesprecher Luthardt sieht zudem gute Möglichkeiten für deutsche Industrieunternehmen, Geschäfte und Kooperationen mit Vertretern der IT-Branche einzugehen. „Das Thema Industrie 4.0 ist auch in Schweden aktuell“, erklärt er. „Hierzulande gibt es Kompetenz, die deutschen Unternehmen bei der Digitalisierung ihrer Herstellungsprozesse helfen kann.“



163 000 Flüchtlinge nahm Schweden 2015 auf. Das belebt auch die Wirtschaft.

Dass das Land technisch einiges zu bieten hat, konnte auch Peter Schumacher, Geschäftsführer der Romotion Automation GmbH aus Oyten bei Bremen, feststellen. Das Unternehmen hat mithilfe der Kreissparkasse Oster-

holz und des EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe einen Geschäftspartner in Schweden gefunden (siehe Interview).

Die Norddeutschen programmieren Schweißroboter und unterstützen damit andere Unternehmen bei der Automatisierung ihrer Produktion. Bei ihrem neuen Partner in Schweden lernten sie ein Verfahren kennen, das bislang in ihrem Leistungsangebot fehlte. „Die schwedische Firma ist jung, zählt wie wir zu den innovativen Unternehmen und verfügt über eine unglaubliche Dynamik und fundiertes Know-how. Hierdurch sind sie ein Partner, der unserem eigenen Firmenprofil sehr nahekommt“, ist Peter Schumacher voll des Lobes.

Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden Ländern sind intensiv. Im vergangenen Jahr war Deutschland der mit

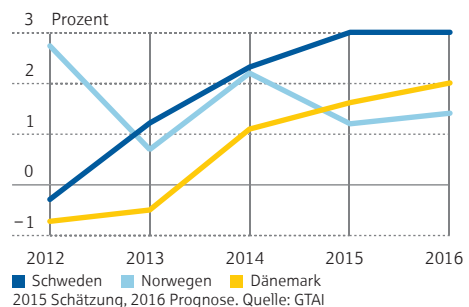
## Besser vernetzt mit dem EuropaService

**Datenbank.** Firmenkunden können über ihre Sparkasse mithilfe des EuropaService Geschäftspartner in gut 50 Ländern finden.

Deutsche Unternehmen können dank des EuropaService in anonymisierten Kurzprofilen ausländischer Firmen suchen oder das eigene Profil und die Wünsche an potenzielle Partner in die Partnership Opportunities Database einstellen. Dies ist eine geschützte Datenbank des Enterprise Europe Network, mit dem der EuropaService assoziiert ist. Weitere Details dazu finden sich im Leitfaden „Geschäftspartnersuche im Ausland leicht gemacht“, der unter <http://europaservice.dsgv.de> kostenlos als PDF heruntergeladen werden kann. Zudem finden sich dort Informationen über die geschäftlichen Rahmenbedingungen in 41 europäischen Staaten.

### Nummer eins im Norden

Schweden hat das höchste reale Wirtschaftswachstum der Region Skandinavien.



Abstand größte Lieferant des Königreichs. „Der Wert der schwedischen Importe aus Deutschland ist größer als der aus ganz Asien, Amerika, Afrika und Ozeanien zusammen“, so Germany Trade & Invest. Bei den Hauptabnehmerländern belegt die Bundesrepublik Platz zwei hinter Norwegen. An den ausländischen Direktinvestitionen hat Deutschland dagegen bislang lediglich einen Anteil von 6,1 Prozent und belegt damit Rang sieben. Nach Angaben der AHK Schweden sind etwa 950 deutsche Tochterunternehmen in dem nördlichen Land engagiert. Sie schätzen dort besonders die gut ausgebaute Infrastruktur, die effiziente Verwaltung und die starke Position bei Forschung und Entwicklung.

### Offen für neue Technologien

Auch Alexander Kalb sieht in dem leistungsstarken Forschungsstandort und der Aufgeschlossenheit der Wirtschaft gegenüber technischen Neuerungen und Innovationen die Stärken des Landes. „Schweden gelten als Early Adopters, sie testen gerne Neues, insbesondere neue Technologien und neues Design“, erklärt auch Anna Nordström, Handelsbeauftragte von Business Sweden, der Förderagentur für Auslandsinvestitionen.

Die Offenheit der Schweden für frische Ideen eröffnet deutschen Unternehmen auch Chancen im Tourismus, einem schnell wachsenden Bereich in dem nördlichen Land. Bislang sei der Markt hauptsächlich von einheimischen Anbietern geprägt, so die AHK Schweden, aber das Wachstum der Übernachtungszahlen und Restaurantbesuche schaffe Raum für weitere Anbieter. Iris Hemker **A**

Fotos: Getty Images, Schumacher

**Peter Schumacher**, Geschäftsführer der Romotion GmbH in Oyten, nutzte die Dienste des Sparkassen-EuropaService.



## „Effektiv, um an Partner zu kommen“

**AUSSEN WIRTSCHAFT:** Seit rund drei Jahren haben Sie Geschäftskontakte zu einem schwedischen Unternehmen. Wie ist es dazu gekommen?

**Schumacher:** Die Kreissparkasse Osterholz hat uns den Partner aus ihrem Unternehmensnetzwerk empfohlen. Das Profil hatte sie über den EuropaService der Sparkassen-Finanzgruppe erhalten. Daraufhin bauten wir Kontakt zu dem schwedischen Unternehmen auf und konnten in dem skandinavischen Land das Team und die Produktpalette kennenlernen. Inzwischen sind wir feste Vertriebspartner für deren Lasermesssensor für Schweißanwendungen auf dem deutschen Markt für Kuka-Roboter.

**AW:** Welchen Vorteil haben Sie von der Kooperation mit Ihrem skandinavischen Partner?

**Schumacher:** Das Verfahren, das die Schweden entwickelt hatten, fehlte bisher in unserem Leistungsangebot. Wir erreichen auf diese Weise jetzt neue Kundenkreise und können Roboterschweißanlagen bedarfsgerechter ausstatten. Zudem ergaben sich über gemeinsame Messeauftritte mit unserem Partner Synergien und weitere internationale Kontakte.

**AW:** Ihr Unternehmen besteht aus einem 25-köpfigen Team. Warum wollten Sie sich über deutsche Grenzen hinaus entwickeln?

**Schumacher:** Unsere Konzentration gilt dem deutschen Markt. Und genau hier können neue Produkte und Partnerschaften aus dem Ausland einen erheblichen Wettbewerbsvorteil bieten.

**AW:** Würden Sie anderen kleinen Unternehmen empfehlen, Profile ausländischer Unternehmen auszuwerten, die Partner in Deutschland suchen?

**Schumacher:** Definitiv. Bereits mit dem vergleichsweise kleinen, risikolosen Schritt einer Vertragspartnerschaft haben sich für uns Vorteile geboten, die in weiteren Unternehmensprozessen produktives Vorankommen beinhalten. Die entstandenen Synergien, die gegenseitige Beratung zu Produktlayout, Preisgestaltung und Produktspektrum und die Sicht aus einer anderen Perspektive helfen sehr, die eigenen Prozesse zu optimieren.

**AW:** Können Sie sich vorstellen, Ihr eigenes Profil in die EU-Datenbank stellen zu lassen, um Geschäftspartner zu suchen?

**Schumacher:** Neue Geschäftspartner zu generieren, ist für Unternehmen ein essenzieller Schritt. Geht es um die Erweiterung des Produktportfolios und der Geschäftstätigkeiten, ist ein Profil in der Datenbank für uns ein unkompliziertes und effektives Mittel, um weitere erfolgreiche Kontaktnetzwerke außerhalb Deutschlands zu erschließen.