

Nr.29/September 2010

Med dagstidningens räckvidd och facktidningens fokus

**MEDIA
PLANET**

AFFÄRSRESOR

5
TIPS

TO DO CHECK

Check, check and double check:

”Under mina fyra år i Hong Kong lärde jag mig att allt är möjligt”, säger Malin Andrén som grundade märket Malina by Malin Andrén.

FÖRÄNDRA FÖRHÅTET

Motivera och engagera dina anställda att ha roligt under konferensen

MÖTEN PÅ DISTANS

Med virtuella möten kan du obehindrat kommunicera med hela världen

ETT enda konto för ditt företags ALLA reseutgifter.

TheCard Resekonto

CARD
TRAVEL
GROUP **TheCard**

www.thecard.se

UTMANINGAR

I ett historiskt perspektiv har all kontakt mellan människor **oavsett mötesform alltid lett till ett ökat behov av att resa**, i syfte att träffas personligen.

Affärsresan är död – Länga leve affärsresor

Så länge som vi lever i en värld med fri konkurrens som dessutom blir allt hårdare i takt med en intensifierad globalisering, kommer affärsresandet och det personliga mötet bli mer och mer avgörande för företagets lönsamhet och konkurrenskraft.

Däremot är det fullständigt klart att den alltmer avancerade tekniken för video- och telefonmöten kan ge stora besparingar för de företag som använder den rätt. Vi vet att runt hälften av alla affärsresor som görs har ett internt möte som ändamål. Men gör inte misstaget och tro att alla dessa resor kan ersättas med ny teknik utan att fundera över mötets syfte, resultat och effektivitet.

Mötesformernas effektivitet

1 I en av våra undersökningar i ämnet bad vi svenska affärsresenärer att värdera just de olika mötesformernas effektivitet. På en skala mellan ett och tio, där tio är mycket effektiva, får det personliga mötet en nia jämfört med video- och telefonmöten som hamnar runt sex.

Som alltid när någon ny företeelse blir upphäussad, i detta fall pådriven av både miljötank och kostnadsfokus, hoppas många på

tåget utan att blinka. I syfte att visa handlingskraft i resultaträkningen samt rädsla för att inte hänga med och hamna på efterkälken i utvecklingen beslutar man om investeringar i ny teknik utan att göra någon egentlig analys kring det egna företagets behov.

Bästa av två världar

2 Ett framgångsrikt företag kommer att utnyttja det bästa av två världar - resa när det behövs och är befogat samt använda ny mötesteknik som ett komplement. För att få en organisation att använda båda dessa mötesvägar effektivt krävs en företagsunik analys som efterföljs av en tydlig policy som styr och stödjer medarbetare och avdelningars specifika behov.

Detta bör kontinuerligt uppföljas för att se hur det påverkar företagets lönsamhet och effektivitet. Så är det inte alltid i dag och många företag tänker olika vid olika tillfällen. Detta framgår tydligt i en av våra undersökningar (Nordic Business Travel Barometer) som visar att en tredjedel av svenska företag stryker affärsresandet för hela organisationen utan åtskillnad när lågkonjunkturen slår till. Emedan en andra tredjedel av företagen, ur ett affärsstrategiskt tänk, undantar vissa viktiga funktioner som till exempel ledning, försälj-

“Gör inte misstaget och tro att alla dessa resor kan ersättas med ny teknik utan att fundera över mötets syfte, resultat och effektivitet.”



Jan Borg
Vice vd, Resegeometri

ning och inköp från restriktioner. I de fall ett företag ser affärsresandet enbart som en kostnad och inte den investering det egentligen är, finns en uppenbar risk att en policy kring videomöten kontra resande kommer att appliceras blint utan hänsyn till funktion eller nytta.

”In the real world”

3 I vilken omfattning ett ökat användande av videomöten kommer att ersätta resandet eller komplettera människors behov av att mötas personligen återstår att se. Det är något vi definitivt följer upp i våra mätningar. I ett historiskt perspektiv har alla nya möjligheter till kontakt mellan människor oavsett form alltid lett till ett ökat resande - den man kommunicerar med vill man förr eller senare träffa ”in the real world”. Frågar man svenska affärsresenärer om deras tro om framtiden svarar nästan 60 procent att affärsresandet kommer att öka eller vara oförändrat trots ett ökat användande av video- och/eller telefonmöten. Drygt 40 procent menar att nu kommer den historiska utvecklingen att vända och resandet kommer, för första gången någonsin, att minska. Låt oss hoppas att de senare har gjort sin effektivitetsanalys och idag framför allt reser för det interna mötet.



VI REKOMMENDERAR



Cecilia
Axelsson
Key Account
Manager på
Scanworld.

SIDA 16

“Ett företag som har 200 resenärer i tjänsten hade tidigare lika många fakturor att verifiera och kontrollera.”

Samla flygpoäng s. 6

Utnyttja dina flygpoäng på ett annorlunda sätt.

Sverige vs Kina s. 22

Johan Klaassen berättar hur man ska gå tillväga när man gör affärer i Kina.

MEDIA PLANET

Vi får våra läsare att lyckas!

AFFÄRSRESOR NR 29,
SEPTEMBER 2010

Redaktionschef: Nadine Kissmann
Affärsutvecklare: Carl Dohrmann
Redigerare: Alex Mak

Ansvarig för denna utgåva:
Projektledare: Anton Waltari
Tel: 08-510 053 34
E-post: anton.waltari@mediaplanet.com

Distribution: Dagens Industri,
September 2010
Tryckeri: BOLD/DNEX Tryckeri AB,
Akalla, V-TAB Aröd AB, Göteborg
MittMediaPrint, Örnsköldsvik
Repro: Bert Lindevall

Mediaplanet kontaktinformation:
Tel: 08-510 053 00
Fax: 08-510 053 99
E-post: synpunkter@mediaplanet.com

Vid förfrågningar kontakta:
Carl Dohrmann

Mediaplanets affärsidé är att leverera nya kunder till våra annonsörer. Genom intressanta artiklar med hög kvalitet motiverar vi våra läsare att agera.

NI VET VAD NI BETALAR
– OCH VET VAD NI FÅR

VI GENERERAR VÄRDE OAVSETT ERT FÖRETAGS RESEMÖNSTER OCH BEHOV

Tillsammans kan vi erbjuda alternativa lösningar som passar alla organisationers och företags behov. Utifrån syfte och målsättning med ert reseprogram hjälper vi er att välja det alternativ som optimerar er totala resebudget.

Carlson Wagonlit Travel i samarbete med SAS





CHECKLISTA FÖR ETT LYCKAT MÖTE:

- En egen projektledare
- Lokaler i alla storlekar
- All teknik du kan tänkas behöva
- Mat och boende av högsta klass
- Boka på 08-749 44 20



VARJE MÖTE ÄR UNIKT En ny möjlighet att göra ett avtryck, att skapa relationer eller kanske att samla styrkorna inför framtiden. På Stockholmsmässan tar vi varje nytt möte på största allvar. För oss är det en direktsändning, där allting måste fungera. Därför lägger vi mycket tid och omsorg på att säkerställa att allt blir precis så som du tänkt dig, oavsett om ni är tolv personer eller 2.000. Ring oss för ett personligt möte: 08-749 44 20.

www.stockholmsmassan.se congress@stofair.se

NYHETER

PERSONLIGA MÖTEN ÄR OERSÄTTLIGA

■ **Fråga:** Att ha anställda på resande fot är kostsamt, men är det värt det?

■ **Svar:** Teknologi kan aldrig ersätta personliga möten. Mycket information försvinner och blir brus.

Tekniken går framåt med stormsteg. I dag kan många möten ske på distans via videokonferenser, mail och telefon. Så länge samtalerna inte kretsar kring för känsliga ämnen och deltagarna känner varandra brukar det fungera bra. Men ett personligt möte kan aldrig ersättas helt och hållet.

- Många gånger möter jag människor som klagar på att de yrkesmässiga relationerna på distans blir för endimensionella, säger **Per Larsson** som är beteendevetare på Previa i Sundsvall. Det personliga mötet går aldrig att ersätta. Man förlorar så otroligt mycket av att inte kunna läsa av varandra. Man brukar säga att runt 80 procent av kommunikationen mellan människor är icke-verbal.

Aldrig komplett

Det kan vara värt att poängtera att kommunikation aldrig kan vara komplett. Under en videokonferens är det mycket i kommunikationen som går förlorad. Det finns

mycket som vi inte kan lägga märke till - små detaljer som bildar en helhet. Det som vi inte uppfattar som information under ett videosamtal upplever vi som brus, berättar Per Larsson och fortsätter:

- I ett personligt möte kan man avbryta varandra, flika in något, korrigera, ge feedback, kritisera och reagera på ett naturligare sätt. Som mötesdeltagare vill man känna sig uppskattad, säger Per Larsson.

Värdet av att lyssna

- Vi är duktiga på att prata men överlag sämre på att lyssna. En säljare, till exempel, måste våga vara en duktig lyssnare. Men att lyssna på en ny kund kräver att han kan läsa av det som inte sägs. Via videoteknik eller telefoni finns det mindre att spela på än om mötet sker i verkliga livet, säger Per Larsson.

Det verkliga samtalet mellan två eller flera människor kan du påverka lättare. Du kan klä dig på ett specifikt sätt och välja en speciell plats. Du kan använda dig av tonlägen och kroppsspråk för att få den

effekt du önskar. När vi som människor handlar eller reagerar sker det ofta impulsivt. Men över telefon och video så kan vi kosta på oss att vara mer rationella.

- Att många företag har kontor eller klienter utspridda på olika platser, gör att det personliga mötet ofta blir väldigt resurskrävande. Men att bortse ifrån det kan också bli kostsamt. Missförstånd och problem som uppstår på grund av distansen mellan kontoren är jobbiga att lösa.

Tänk mer professionellt

Vi behöver överlag bli bättre på att tänka professionellt kring kommunikation, menar Per Larsson. Det görs för mycket misstag som kostar tid och pengar. Vi är alla unika och tillsammans bildar vi unika system.

- Det enda man kan veta säkert är att alla tänker olika. Men vi är otränade på att lyssna och ta till oss andras tankar. Vi är dessutom omedvetna om hur vi upplevs. Det vi vill få sagt kanske inte alltid tas emot som vi tänkt oss. Stanna i stället upp, förklara vad det är du vill säga och fråga hur de andra uppfattade det, avslutar Per Larsson.



Per Larsson
Beteendevetare på
Previa i Sundsvall.

FOTO: SAMIR SOUDAH

JAKOB KAAE

redaktionen@mediaplanet.com

TIPS

1

MÖTEN ÄR
VÄRDEFULLA



Passion för konferens.
Passion för möten.



NOVA PARK
CONFERENCE

TEL 018-34 90 00 | WWW.NOVAPARK.COM





 safe|hotels +KlimatPositiv



Var smart när du nätverkar

Att knyta starka kontakter har alltid varit kritiskt, framförallt i dagsläget när kommunikationsverktyg ständigt utvecklas. Frågan är bara hur man maximerar sitt personliga nätverk?

I januari i år var **Andreas Jantvik Gyllenlid** med och grundade företaget Lumy Event Matchmaking. Anledningen var att han såg behovet av att göra svenska företagare och kunder mer osvenska; bättre på att skaffa sig kontakter och göra affärer ute på konferenser, mässor och event.

- Vi såg brister i hur folk nätverkade på konferenser. De åker dit och vill träffa folk och skaka hand. Det finns ett väldigt stort värde i det mötet. Om en deltagare är aktiv kanske hon hinner tala med 20 potentiella kunder och få några enstaka affärer under en konferens. Vi kortintervjuar nästan alla deltagare under en mässa, så med en väldigt liten arbetsinsats från deltagarens sida kan vi förbättra möjligheterna till affärer oerhört. Genom att pejla av 500 deltagare så får vi ihop kanske 100 högrelevanta mötesförslag vilka kan leda till 20 affärer för varje företagare. Vi ökar alltså kontaktytorna markant och skraddarsyr möten.

Svensken blir mer osvensk
Jämfört med exempelvis USA har svenska företagare en lång, lång väg att vandra. Den svenska jante-

lagen och blygsamheten gör vissa möten tabubelagda.

- Vi läser på om konferensen eller mässan och genomför sedan kortintervjuer genom att mingla med samtliga deltagare under konferensen. Därefter lägger vi in informationen vi samlat i ett självutvecklat datasystem där vi matchar ihop deltagare med varandra. Under konferensen får deltagarna ett SMS, "Du har blivit ihopmatchad", där de får se vilka andra deltagare som passar just deras behov. Vi har mötesplatser där deltagarna kan träffas under några minuter. På det sättet får vi högrelevanta möten eftersom vi i förväg vet att deltagarna har nytta av varandra, förklarar Andreas Jantvik Gyllenlid.

För mycket jantelag i oss

- I Sverige är det otänkbart att prata affärer eller be om visitkort under en privat middag. Då skulle man betraktas som lite märklig. I USA är det fullt naturligt att man pratar affärer över middagen. Det är en helt annorlunda, mer affärsinriktad kultur där. Vi i Sverige har svårt att använda oss av alla affärsmöjligheter som ges. Vi är lite blyga och har lite för mycket jantelag inom oss.

Lumy Event Matchmaking jobbar i en svensk företagskultur med amerikanskt affärstänkande. Det ger enorma nyttoökningar för alla företagare som vill ta till vara på affärsmöjligheterna på konferenser och mässor fullt ut.

- Vi kommer med ett innovativt koncept som både accepteras och når framgång bland svenska företagare.



Andreas Jantvik Gyllenlid
Grundare,
Lumy Event
Matchmaking.

ANDREAS BJÖRKMAN

redaktionen@mediaplanet.com



NYHET I KORTHET



NÄTVERKANDET

En odling som kräver näring och ger frukt

Utnyttja ditt personliga nätverk. Räkna man ihop sina kontakter blir det rätt många personer.

Allt från gamla klasskompisar och kollegor till nuvarande grannar, kan behöva anställa just dig nästa gång. De har i sin tur sina nätverk. Det gäller helt enkelt att lära känna så många som möjligt och underhålla dessa kontakter. Internet är ett utmärkt ställe att samla kontakter, framför allt via sociala medier. Leta upp de branscher och företag du är intresserad av och lägg till dem på din lista.

Gör research

Fråga inte efter jobb direkt, skapa i stället relationer och samla information. Första intrycket är alltid viktigt, oavsett om det är via telefon, nät eller i verkliga livet. Tänk i sidled - hur kan jag expandera mitt nätverk? Det är här din sons kompis föräldrar kommer in i bilden. Se till att ha ett stort tålamod, det tar tid att nätverka. Ge inte upp.

LOTTA ERIKSSON

redaktionen@mediaplanet.com



Mängder av aktiviteter i vinterlandskap!



Konferenspaket på Pernilla Wiberg Hotel

Ett av fjällvärldens mysigaste hotel med naturen utanför dörren. Hotellet har ljusa och fräscha rum, flexibla konferens utrymmen och relaxavdelning med panoramabastu, ångbastu och kallpool. I restaurangen serveras utsökta middagar och i loungen slappnar ni av framför brasan.

Del i dubbelrum 3 595:-/person
Enkelrum 5 190:-/person

I priset ingår boende 3 dygn, 3 frukost, 2 st lunch, 1 st fondueafton, 1 st 3-rätters middag och 2 dagars halvdagskonferens inkl. frukt och mineralvatten samt konferenskaffe.

Priset är beräknat på v. 2-4 2011. Övriga veckor, kontakta oss för prisförslag. *Priserna är exklusive moms.*

Bokning tel. 0253-412 00 eller konferens@idrefjall.se



pernilla wiberg hotel
Idre Fjäll
pernillawiberghotel.se

NYHETER

TIPS

2

UTNYTTJA
FLYGPOÄNG

MÅNGA ANVÄNDNINGSMÖJLIGHETER
 1. Använd dina poäng till shopping istället.
 2. Även middagar kan utnyttjas med flygpoäng.
 3. Om du har samlat ihop många poäng så kan du använda dem till en resa med familjen.

FOTO: SHUTTERSTOCK

Utnyttja dina poäng på ett annat sätt

■ **Fråga:** Fråga: Vad kan affärsresenärer och företag använda sina flygpoäng till?

■ **Svar:** Investera dem i nya resor eller unna sig det lilla extra.

De flesta som någon gång flyger har väl inte undgått att uppmärksamma flygbolagens olika bonusprogram. För varje resa du gör samlar du poäng som kan omsättas i nya resor. Det finns två typer av bonusprogram, det ena vänder sig till den individuella resenären och den andra till företagen. Många företag har resepolicyer som säger att även de poäng som en affärsresenär tjänar privat ska investeras i framtida resor för företaget. Bonusprogrammen innebär alltså stora fördelar även för företagen då de på detta sätt kan sänka sina totala resekostnader.

Mer än bara flygresor

Men bonuspoängen kan användas till så mycket mer. Numera har man i de flesta program möjlighet att handla flyg eller reserelaterade prylar såsom väskor och portföljer. Men det finns mycket mer att spendera poängen på. Utomlands finns ett större utbud av upplevelser. Vad sägs om vinprovningar eller att få besök av en kock som lagar en middag till dig och dina vänner?

Det finns också andra skäl att samla poäng. Med högre status får man bättre service av flygbola-



Många val: Med kreditkortspoäng finns en del alternativ att välja emellan. Varför inte en ny golfbag eller resa till Paris?

gen. I regel startar du som blå- eller basic-medlem, därefter kan du få silverstatus och så småningom guld. Som guldmedlem på ett flygbolag får du tillgång till lounge och kan komma före i väntelistor. Något som är värt mycket om du reser varje vecka.

TIPS

■ **Så fort du flyger** med ett nytt bolag eller kommer till ett nytt hotell – anslut dig till deras bonusprogram. Du vet aldrig på förhand hur mycket du kommer att flyga med dem eller bo på deras hotell. Vissa hotellkedjor ger dig möjligheten att få poäng i ett flygbolags bonussystem också. Då kan du göra en så kallad double-dip.

■ **Skriv upp** alla medlemsnummer på en lapp eller på datorn så slipper du släpa med dig alla bonuskort när du reser. Det är enklare att dra en magnetremsa,

När du väl landat på din destination har de flesta hotellkedjor också bonusprogram. Hotellen kopplar mycket av sitt bonusbud till själva hotellet, det kan vara en drinkbiljett i baren, en middag eller kanske inträde till gymmet. Vissa hotellkedjor erbjuder

men i regel kan man knacka in kortnumret separat också.

■ **Flygbolagen** samarbetar i allianser och ibland kan det vara attraktivt att inte använda det bonusprogram som det lokala flygbolaget har. I regel blir du snabbare uppgraderad till högre status om du inte bor i landet där flygbolaget har sin hembas.

■ **Kolla vilka** möjligheter det finns att få kreditkort kopplade till bonusprogrammen – dessutom ofta utan att behöva betala någon årsavgift för korten.

möjligheten att få bonuspoäng på ett flygbolag samtidigt som du får poäng i deras egna system - då gör du en så kallad "double-dip". Också här finns det olika statusnivåer med möjlighet att få tillgång till lounge och kanske en uppgradering till ett större rum.

Kreditkort med bonuspoäng

Som om det inte räckte så har flera flygbolag och även hotellkedjor kreditkort kopplade till sina bonusprogram. Förutom att man får ett och samma kort så kan man i regel få bonuspoäng på alla inköp man gör. Det är en bekvämlighet att ha ett kort som du både kan betala med och ha din elektroniska flygbiljett på. Handväskan eller portföljen brukar vara tillräckligt fullpackad som det är.

Till sist finns det även kreditkortsbolag som har sina egna bonusprogram, möjligheterna att förvirra sig i djungeln av bonuspoäng är stora. Men reser du regelbundet i tjänsten, tillbringar timme ut och timme in på flygplatser och flygplan, då skadar det inte att vara medveten om hur bonuspoängssystemen fungerar och hur du kan dra nytta av dem. Samla ihop till en rymdresa, till en ny golfbag eller kanske en semesterresa till Paris. Men glöm inte att jämföra priser, ibland kan värlingskurserna lura dig.

JAKOB KAAE

redaktionen@mediaplanet.com



NYHETER I KORTHET

FOTO: SHUTTERSTOCK

RESOR

Flygtrafiken lyfter

■ De hårda åren för flygtrafiken är över. För fjärde månaden i rad ökade antalet flygrörelser i svenskt luftrum.

Utrikestrafiken står för större delen av ökningen som i augusti var på 5,8 procent. Svensken har semestrat hemmavid några år men med stigande konjunktur och ekonomisk trygghet är det andra länder som lockar igen. För resten av året tror Luftfartsverket på en fortsatt återhämtning för flygtrafiken och förväntar sig en total trafikvolym på cirka 644 000 rörelser.

FLYGTRAFIK

Direkt i telefonen

■ Med Flightradar24 kan du nu följa flygtrafiken över Europa i realtid direkt från din mobiltelefon. Denna nya applikation, som finns tillgänglig för såväl Android som för iPhone och iPad, har under dess tre år långa existens på Internet använts flitigt av flygentusiaster och flygbolag som velat bilda sig en uppfattning om situationen ovanför molnen.

Nu blir alltså informationen tillgänglig i mobiltelefonen. Hur ofta har du inte stått och väntat på någon vid ankomstterminalen och undrat när planet ska landa? Nu kan du följa flygplanet, från start till landning, direkt från mobilen.

Informationen sammanställs av Flightradar24:s nätverk av 200 mottagare som hela tiden tar emot data direkt från flygplanen. I första versionen av applikationen är endast flightnumret synligt. Men inom kort kommer du att kunna ta del av flygplansrutter, hastighet, höjd, flygbolag och flygplanstyp. Allt sker i realtid.



FOTO: SHUTTERSTOCK

Smartbox - den perfekta upplevelsepresenten

- Öka din försäljning • Stärk dina affärsrelationer • Motivera dina medarbetare

Nu har du som företagare möjlighet att köpa den perfekta julklappen till dina medarbetare, kunder, leverantörer m.fl.

Selection erbjuder över 200 upplevelser. Pris 450 kronor.

I boxen Smartbox Selection har vi samlat 4 av våra populäraste temaboxar, just för att man ska kunna välja precis det som man själv tycker är kul.

Besök oss på:

www.smartbox-selection.se



Smartbox

Personliga upplevelser i en liten ask

Ansök nu!
Få en resa*.

Ett av världens mest punktliga flygbolag.

Ett av världens mest förmånliga företagskort.

Nu i samma plånbok.



Nya SAS American Express Corporate Card ökar lönsamheten i dina jobbresor. Företaget får fler SAS Credits för varje resa, du får EuroBonus-poäng på både resor och andra inköp. Era SAS Credits och EuroBonus-poäng kan ni växla in till nya resor. Därtill ingår alla förmåner som American Express och SAS normalt erbjuder. Årets enklaste beslut för er reseansvarige?

→ Ansök redan idag på sas.se/amex

* Ansök på sas.se/amex före 31 oktober. Res före den 31 december så belönas ditt företag med SAS Credits motsvarande en inrikes tur&returresa till ett värde av 1000 Credits.



INSPIRATION

TIPS



HÄLSA

Sjukdom på resan
– vem är skyldig?

***** I dagsläget har varje individ personligt ansvar vid sjukdom utomlands. De vanligaste åkommorna är ofta något som vi själva kan påverka. Allergier är ett av de vanligaste problemen - oavsett vart man reser är det en fara. Var noga med vad du äter och drick endast vatten ur flaskor för att undvika vanliga turistsjukdomar.

Se till att alltid ha person- och hälsoupplifter med dig för att få rätt vård på plats. En fullgod försäkring gör dig inte frisk, men täcker dina kostnader.

FOTO: SHUTTERSTOCK



onWeb



onMobile



onCard

Information som gör skillnad.

Tänk dig att du är på resande fot och bagaget med din medicin visserligen ankom som det skulle – men till fel flygplats. Eller att olyckan är framme och du behöver akut vård – men läkaren förstår inte vad du säger!

Nu kan du vara förberedd genom att skaffa World Medical Card, och därmed göra din medicinska information tillgänglig för sjukvårdspersonal över hela världen. Tryggt och enkelt.

World Medical Card är en trygghetslösning för personlig och medicinsk information, tillgänglig på ett flertal språk.

Tjänsterna består av det fysiska kortet World Medical Card samt en webb- och mobiltjänst.

För information om företagsavtal kontakta oss på post@wmc-card.se eller läs mer på www.wmc-card.se.



Österlens vackraste utsikt

Boka Hotell&Spa 0414-700 75.
Boka Restaurang 0414-700 96.
www.kivikshotell.se



**Vill du
veta mer om ...**

Kontakta **Grafair Jet Center** på Bromma, världens 3:e bästa Affärsflygterminal
Tel: 08-98 26 00 E-post: office@grafair.se Hemsida: www.grafair.se

Sjöflyg

Upplev oöverträffad flexibilitet!
Vi tar Dig kvickt och smidigt med
ett sjöflygplan från brygga till
brygga, eller till Arlanda-
eller Bromma Flygplats.
Jour tel 0739-424386.

Taxiflyg

Från vår egen Terminal på Bromma
med en av våra affärsjet vidare ut i
världen. Med ett affärsjet kommer
Du snabbt, bekvämt och framförallt
närmare Din slutdestination.
Dygnet runt Jour tel 0768-982604.

Andelsägande

Reser Du mycket kan det löna sig att köpa en
andel i ett av våra Jets och ha tillgång till hela
flottan.

Ring **Bengt Grafström 0705-391101** för mer info.



Bästa affärsresebyrå **2010**

2009
2007



Resias personliga varumärken!

Vår ambition är **snabb service, personligt engagemang** och **prisivärda tjänster**.
Trevligt bemötande från vår personal får du på köpet.

Är du också intresserad av vår personliga service? Kontakta oss på nykund@resia.se.

www.resia.se 0771-91 91 91

resia ●

INSPIRATION



Fråga: Hur går man från dröm till verklighet för att göra det man älskar mest i hela världen?

Svar: Våga kämpa i motvind, hitta nya vägar och använd all din skicklighet och tur för att nå dit du vill.

HONG KONG – tur och retur

LEDARE TILL LEDARE

SVERIGE/HONG KONG

- När jag var i Los Angeles för att lansera och sälja in mina klänningar för första gången satt jag och deppade på en restaurang över att jag bara mött snorkiga Los Angeles-kvinnor. Då lutade sig en kvinna fram från det andra bordet och frågade mig var jag hade fått tag på den klänningen jag hade på mig. Då sa jag att den var min egen och att jag var i Los Angeles för att försöka sälja mina klänningar varpå hon svarade: "I'm your agent in Canada". Sedan dess har hon varit min agent i Kanada. Man ska få ha lite tur också, säger **Malin André**n, klänningsdesigner och grundare av klädmärket Malina by Malin André.

Asiatiska marknaden

Efter ett år på reklamskolan Beckmans i Stockholm och ytterligare studier på Parsons i New York hamnade Malin André n på hemmaplan igen där hon började jobba för ett företag som designade och producerade accessoarer.

Jobbet gav henne möjligheten att se världen och sedermera den första kontakten med den asiatiska marknaden.

- Där fick jag mitt intresse för produktion och ansökte om att få jobba mot Asien. Under mina fyra år i Hong Kong fick jag lära mig att allt är möjligt. För ett och ett halvt år sedan såg

Malin ett behov på den svenska marknaden. I den ålder hon befann sig gick hon på många bröllop och förstod snart att utbudet på brudklänningar var bristfälligt. Antingen var du som brud tvungen att välja en dyr brudklänning från någon av de stora modehusen eller så fick du helt enkelt nöja dig med en billig klänning. Någoting där emellan fanns inte.

- Jag såg ett stort glapp, från de dyra klänningarna till de billiga. Det fanns ingenting där emellan. Jag ville göra coola klänningar till ett bra pris.

Malin tog chansen och grundade klänningsmärket Malina by Malin André n. När hon väl bestämde sig för att jobba med det hon alltid drömt om låg vägen till Asien vidöppen. Kopplingen till Hong Kong hade hon redan.

Check, check and double check

- I Hong Kong lärde jag mig hur man skulle jobba med kineser. Det gäller att ha stort tålamod, du måste vara på plats och du måste "check, check and double check". Gör man det och känner sig bekväm är kineserna mycket skickliga och snabba. De är duktiga på att trolla. I Hong Kong finns det inga fabriker utan alla mina kläder sys i en ateljé. Jag vill inte flytta till en massproducerande fabrik i Kina utan vill hålla det småskaligt i Hong Kong, "Asiens Italien". Jag känner mig emotionellt bunden dit. Dessutom har jag



"Jag vill inte flytta till en massproducerande fabrik i Kina utan vill hålla det småskaligt i Hong Kong - Asiens Italien."

Malin André n
Designer och grundare av Malina by Malin André n.

hittat en tygleverantör som har otroligt fina tyger.

Men trots fina produktionsförhållanden gick det nystartade företaget trögt. Timingen kunde varit bättre. Mitt i rådande finanskris var det ingen butik som vågade satsa på ett oprövat kort. Malin tog en annan väg.

Sälja genom PR

- Butikerna med blandade märken drabbades mycket hårt av finanskrisen och ingen ville ta in mina kläder. Jag fick nej från alla håll. Då tänkte jag på att antingen skita i det eller att försöka sälja genom PR. Jag skickade klänningar till kändisar och fick butiker att hänga in mina klänningar gratis mot att jag fick pengar i efterhand om klänningarna såldes. Numera känner inköparna till mitt märke, jag gick bakvägen kan man säga. Efter ett års PR är det kul att man får igen.

De färgglada sidenklänningarna från Malina by Malin André n hänger numera i butiker i Stockholm, Malmö, Helsingborg, Helsingfors, London, Los Angeles, Kanada, Hong Kong och Köpenhamn. Snart ska Malin även tillbaka dit allt började.

- Nästa steg blir att börja jobba mot den asiatiska marknaden. Australien och Singapore är egentligen mycket bättre eftersom de har ett klimat som passar mina klänningar, säger Malin André n.

■ Hur tar du den första kontakten med andra länder?

- Jag jobbar sällan med någon jag inte har träffat. Jag reser runt på tygmässor där jag träffar alla mina leverantörer. Där efter går jag oftast på magkänslan, vilka leverantörer och kontakter som känns rätt. Att ha en personlig relation är väldigt viktigt, har man för bråttom leder det lätt till misstag från allas sidor.

■ Vad är viktigt för att upprätthålla en god kontakt?

- Man måste verkligen vårda en god kontakt. Man får inte lova guld och gröna skogar. Det är viktigt att vara ärliga mot varandra. Det är bättre att göra en framtidsplan tillsammans. Sedan är det givetvis viktigt att ha kännedom om kulturella skillnader. Man åker på en hel del middagar som man kanske helst hade skippat. Man måste visa respekt för varandra.

■ Vad är viktigt för att bli framgångsrik inom klädbranschen?

- Wow, det skulle jag vilja ha receptet på. Det är mycket jobb inom detaljhandel; många steg som kan gå fel och en lång resa från metervera till slutkund och färdigt plagg. Det viktigaste är antagligen att gilla vad du gör, jobba hårt och stå för vad du säljer.

ANDREAS BJÖRKMAN
redaktionen@mediaplanet.com





PROFIL

Malin Andrén

■ **Ålder:** 28.

■ **Yrke:** Designer och grundare av Malina by Malin Andrén.

■ **Utbildning:** Ett år Illustration och grafisk form, 1 år modekvällskurs på Beckmans, 1 år mönsterkonstruktion och sömnad på Parsons i New York.

■ **Favoritklädmärke:** Matthew Williamson, Michael Kors och H&M.

■ **Gör på fritiden:** Reser, äter middagar med vänner, hänger med familjen och jobbar.

VÅGADE SATSA

"Jag såg ett stort glapp, från de dyra klänningarna till de billiga. Det fanns ingenting där emellan. Jag ville göra coola klänningar till ett bra pris", säger Malin Andrén om sin satsning i Asien.

FOTO: ANGELICA ENGSTRÖM

En del av Nobina

New York fr. **89** kr

Direktbuss Stockholm–Arlanda **35 min**

Köp resan på swebus.se, 7-Eleven, Pressbyrån, Cityterminalen, Arlanda eller ring 0771-218 218

INSPIRATION

TIPS

3

EN KONFERENS
ATT MINNAS

GÅ UTANFÖR RAMARNA
Konferenser är bra om man vill överföra information till sina anställda. Men det gäller att skapa kommunikation och motivation om konferensens syfte ska komma ihåg i längden.



FOTO: SHUTTERSTOCK

AIRBUS A380

Världens största passagerarplan

Nästan ljudlöst tog världens största passagerarplan mark på Arlanda till ett stort antal åskådares förtjusning.

Lufthansa har skickat ut sin jättfågel, Airbus A380, på en kombinerad PR- och testresa till norra Europa. Tanken är att undersöka flygplatsernas förutsättningar att ta emot planet i regelbunden linjetrafik.

Arlanda står redo

Arlanda klarade testet, kapaciteten finns. Det enda som fattas är möjligheten att ansluta två gator, med bryggor till planet, samtidigt och därmed öka bekvämligheten för resenärerna vid på och avstigning. Blir det aktuellt med regelbunden trafik till och från Arlanda skulle denna ombyggnation kunna vara klar på en månad.

Airbus A380 är 72,7 meter långt, 24,1 meter högt och har ett vingspann på 79,8 meter. Det plan som besökte Arlanda har 526 platser men andra exemplar tar så många som 800 passagerare. När piloten startar maskinen och tar sikten mot molnen genererar de fyra Rolls Royce-motorerna lika mycket dragkraft som hos 3500 personbilar.

New York och Bangkok

Denna luftens jätte används i dagsläget av tre flygbolag - Air France, Lufthansa och Emirates - och trafikerar sträckor österut från Europa. Inom en fem års period kan avgångar från Arlanda bli aktuella. New York och Bangkok blir då de mest troliga destinationerna, enligt Arlandas informationschef **Jan Lindqvist**.

JAKOB KAAE

redaktionen@mediaplanet.com

ra energin på att öka de anställdas engagemang under konferenserna istället.

Kommunikation uppstår

Janne Björge återvänder ständigt under vårt samtal till chefen för Glada Huddiksteaterns ord om att kommunikation uppstår först när vi förstått att vi gillar varandra.

- Det ligger mycket i det. Sverige är världens mest individualistiska och sekulariserade land. Detta innebär att vi inte respekterar auktoriteter i särskilt hög utsträckning. Vi tar avstånd ifrån kyrkan och i slutändan från chefen. Vi vill vara delaktiga, bli hörda, komma med infall och tycka till. Det vi kan bli bättre på är att uppmärksamma och försöka släppa in alla i samtalet, berättar Janne Björge.

Förändra formatet

Det har blivit viktigare att släppa in de anställda i samtalet, göra dem engagerade. Janne Björge tycker att man ska slänga hela formatet och hitta nya spännande lösningar.

- Förändra formatet för fan. Gå, utan att skrämmas, utanför ramarna. Bryt mönstren. Boka ett rockband klockan nio på morgonen istället för efter middagen på kvällen, avslutar Janne Björge.

JAKOB KAAE

redaktionen@mediaplanet.com

Våga bryta mönstret

■ **Fråga:** Hur lyfter ett företag sina anställda ur konferenskomman på ett engagerande sätt?

■ **Svar:** Genom att bryta mönster och släppa in alla i samtalet.

SÅ LYCKAS NI

KONFERENSER ATT MINNAS

Över hela Sverige, nästan över hela världen, sägs det ungefär samma saker på alla konferenser. Företagets vd inleder med ett, förhoppningsvis, inspirerande tal präglat av visioner. Där efter kommer, som ett slag i huvudet, ekonomichefen men sina staplar och diagram och tar deltagarna från dröm rakt ner i kallaste Sibirien. Sedan försöker försäljningschefen att lyfta upp humöret igen genom att förklara att allt är möjligt. Det följs av aktiviteter och på kvällen är det middag. Det är lätt att hamna i konferenskoma.

Släpp in deltagarna

Janne Björge är vd för den kreativa event och kommunikationsbyrån Meetmasters och har lång erfarenhet av att anordna konferenser.

- I Sverige är vi världsledande i ledarskap och mästare på att överföra information. Under en vanlig konferens ägnar vi ungefär sex timmar åt just det - informationsöverföring. Det som fattas oss är snarare kommunikation och motivation.



”Förändra formatet för fan. Gå, utan att skrämmas, utanför ramarna. Bryt mönstren.”

Janne Björge
Vd, Meetmasters

Janne Björge berättar under intervjun att det vid två, tre tillfällen per konferens tänds till extra och informationen är så stimulerande att den får deltagarna att applådera.

FAKTA

24-24-24-metoden

■ **Förändra formatet**, säger Janne Björge som menar att förändringen börjar i toppen. Utbilda ledarna. Meetmasters 24-24-24-program är ett perfekt sätt att öka engagemanget under en längre tid. En vanlig konferens påverkar inte de anställda positivt mer än i någon vecka. Med den här metoden kan man ändra på de anställdas inställning till arbete mer på djupet. ■ **24 timmar** har cheferna på sig att enas om ett nuläge och ett önskat nuläge, ge varandra

- Mycket information sparas för att kunna presenteras på en konferens. Strunta i det, den kan de anställda få tillgång till på andra sätt. Hitta de riktigt intressanta punkterna och utgå från dem. Fokuse-

high-fives och ryggdunk. Det är vad alla konferenser handlar om.

■ **24 dagar.** Under dessa dagar ska cheferna summera för de anställda vad man kommit fram till.

■ **24 minuter.** Det är vad varje dagmöte får ta. Mötena är starkt regisserade och håller hög intensitet.

■ **Meetmasters** har kunnat mäta stora förändringar i attityd och engagemang hos de kunder som tillämpat metoden. En glad och motiverad anställd som blivit uppmärksam, ger företaget större avkastning.

TJÄNSTEBILSDAGARNA

Din Guide i Tjänstebilsdjungeln.

Välkomna till Ynnors utbildningsdagar med allt om Tjänstebilen inför 2011. Bl.a. nya skattejusteringar, miljödirektiv, TCO, praktikfall och rekommendationer. Föreläsare Ronny Svensson, vd Ynnor AB. För program och anmälan se www.ynnor.se.

December

6

LUND

2010 v.49 Niklas

December

7

GÖTEBORG

2010 v.49 Angela

December

8

STOCKHOLM

2010 v.49 Virginia

Ynnor AB

Kärleksgatan 2A, 211 45 Malmö

www.ynnor.se



Checklista för konferensbokare!

- ✓ Nära Stockholm i lantlig miljö med havsutsikt
- ✓ Kreativa och effektiva mötesrum i alla storlekar
- ✓ Mysig restaurang med vällagad mat
- ✓ Över hundra bekväma rum för övernattnin
- ✓ Kompetent personal som gör det där lilla extra
- ✓ Bra aktivitetsutbud
- ✓ Skräddarsydda möten för både den lilla och den stora gruppen
- ✓ Flexibilitet, kunskap och resurser för de flesta konferensbehov

Välkommen till Rönneberga Nära och Lära. Du hittar oss vid havet på Lidingö, 14 minuter från Stureplan. I över 40 år har vi hjälpt våra gäster att skapa perfekta möten där allt klaffar in i minsta detalj. Vi har massor av erfarenhet som vi gärna delar med oss av.

Tel. 08-446 78 00
 info@ronneberga.se
 www.ronneberga.eu

RÖNNEBERGA
 NÄRA & LÄRA

PETTER SOLBERG AVIATION

VI FLYGER EFTER DIN TIDTABELL

Aviation
 Petter Solberg

08-28 47 00 | info@psaviation.aero | www.psaviation.aero

Hos oss kan Du på ett enkelt sätt boka:

Hotell
 Konferens
 Spa
 Golfpaket
 Vandrarhem
 B & B m.m.

Välkommen in på

 **Hotell**
Sverige  .se

 **Hotell**
 Norge 

 **Hotell**
 Finland 

 **Hotell**
 Danmark 

Hotel
 Worldwide 

Vi hjälper ditt företag att nå högre höjder.

 **Äventyrsbanan**
 Det inre och yttre äventyret

Personlig Utveckling
 Lär dig bemästra negativa tankar och övervinn rädsla i Väga Programmet som leds av psykolog och extrem skidåkare Anders Ekstrand.

Höga Länken
 Utmana dig själv och dina medarbetare att gå vår nyaste höghöjdsbana 18 meter över marken.

Samarbete gör skillnad
 Förstå, Förändra, Förankra - grupputvecklingsprogram i tre steg. Bättra på ert samarbete och bli ett effektivare team. Hos oss får du uppleva skillnaden genom att göra och inte bara prata om det.

Äventyrsbanan i Stockholm erbjuder en mängd höghöjdsbanor och team-aktiviteter som utmanar och utvecklar grupper och individer.

Äventyrsbanan, Nackareservatet, 20 minuter från centrala Stockholm.
 www.aventyrspanan.se

Bokning: 08-717 76 00

konferens | mat | fullständiga rättigheter | vildmarksläger | badtunnor och bastubad

NYHETER

TIPS

4

VIRTUELLA
MÖTEN

Fråga: Hur sparar man både på pengar och miljö utan att sluta träffa varandra?

Svar: Med ny videokonferensteknik suddas gränserna ut och du kan kommunicera obehindrat med hela världen.

KONFERENS PÅ ANDRA SIDAN AV JORDKLOTET PÅ NÅGRA SEKUNDER

I det moderna konferensrummet i Fords gamla monteringsfabrik i Stockholms frihamn finns inga fönster. Stolarna är klädda i blankt, svart läder och vid varje plats finns en videaskärm. I taket hänger diskret två mikrofoner. Bakom stolsryggarna, på väggen längst bak i rummet står orden Nasdaq OMX, följt av Stockholm, skrivna. Framför oss projiceras ett identiskt rum. Det är ingen spegel, som man kan tro vid första anblicken. På andra sidan är det tomt och där det hos oss står Stockholm står det i stället New York. Vi befinner oss i Nordens största videokonferensrum. På andra sidan Atlanten finns ett identiskt. Båda har plats för 18 personer i bild samtidigt.

Snabba beslut

Företaget beslutade att bygga de här konferensrummen, även kallade tele-presence room, samtidigt som Nasdaq och OMX gick samman 2008. De är en del i en stor videoplattform som knyter ihop deras 22 börser utspridda



Carl-Magnus Hallberg
Global IT-chef, Nasdaq OMX

”Det är många beslut som måste tas snabbt och då behöver man också kunna komma i kontakt med människor direkt.”

över hela världen.

- För oss händer mycket här och nu. Det är många beslut som måste tas snabbt och då behöver man också kunna komma i kontakt med

människor direkt, säger Nasdaq OMX globala IT-chef **Carl-Magnus Hallberg** och fortsätter:

- Resa behöver man alltid göra, av det skälet att man måste möta människor. Men för mycket av det som görs internt; som koncernledningsfunktioner, utbildningar och projektmöten, fungerar det här videokonferenssystemet perfekt. Det är ett effektivt komplement till resandet, som kostar mycket i både tid och pengar.

Att räkna hem investeringen, som även innefattar en rad mindre konferenslokaler, gick snabbt. Åtta månader tog det, inte mer. Dessutom sparar Nasdaq OMX mellan 29 och 36 miljoner kronor per år i resekostnader på grund av den nya tekniken.

Positiva bieffekter

- Det finns en positiv bieffekt av att ha fungerande rutiner för videokonferenser - vi sparar på miljön, säger Carl-Magnus Hallberg och skiner upp.

När vulkanen Eyjafjallajökull på

Island fick sitt utbrott under våren och spred aska över Europa, drabbades Nasdaq OMX marginellt.

- Det var så klart stökigt för oss också, med tanke på att vi hade personal som var på resande fot och inte kom hem. Men askmolnet påverkade inte våra affärer någonting. Vi har haft den här tekniken en längre tid och använt den dagligen. Därför blev det en ickefråga, säger Carl-Magnus Hallberg.

Kan inte ersättas

Videotekniken kan bli en försäkring om något oväntat händer, som vulkanutbrott eller flygstrejker. Men tekniken är fortfarande ett komplement till det personliga mötet.

- Tekniken kan aldrig ersätta ett personligt möte. Men man slipper sitta på flygplan. De flesta vill jobba när man jobbar och vara hemma när man är hemma, avslutar Carl-Magnus Hallberg.

JAKOB KAAE

redaktionen@mediaplanet.com



20 år i branschen – Vi är nöjda när du är nöjd – Projekterar Offererar Levererar

>> Vi kan leverera hela Polycoms videokonferensutbud <<



info@presentationsdata.se • 08-30 00 27 • www.presentationsdata.se



EN AV NORDENS STÖRSTA
Med Nasdaq OMX:s videokonferens sparas dem mellan 29 och 36 miljoner kronor per år i resekostnader. Det är också en av nordens största videokonferensrum som har plats för 18 personer i bild samtidigt.
FOTO: MARTIN BJÖRINGE



**CARL-MAGNUS HALLBERGS
TIPS FÖR DISTANSMÖTE**



Nytta av videokonferensteknik

→ Det bör användas av företag som har en utbredning av kontor och reser mycket internt. Tvingas du ha anställda på resande fot hela tiden kanske en del av verksamheten kan planeras om och skötas på distans. Det räcker med att du har ett fåtal kontor utspridda för att en investering ska vara lätt att räkna hem.

Pedagogiska användningsområden

→ Videoteknologin gör det möjligt för oss att köra löpande vidareutbildningar med lärare från andra delar av jorden och kan på så vis ta tillvara på kompetens utan att behöva flyga hit någon. Det beror ju så klart på hur man jobbar med utbildningar inom ett företag. Kanske gör tekniken dig mindre beroende av att flytta grupper av människor från en plats till en annan.

Olika varianter

→ Det behöver inte handla om ett videokonferensrum i den storleken som vi har tillgång till här utan om mindre lösningar. Man bör fråga sig om det finns några arbetsmoment som går att effektivisera med hjälp av videoteknologin som är ett bra verktyg.

Vi kan inte förlänga dygnet...

...men vi kan ge dig mer tid!



TOGETHER, GREAT THINGS HAPPEN.

NYHETER

TIPS

5

EFFEKTIVISERA
ADMINISTRATIONEN

Resekonton – vägen till ett smidigare resande

Resor är tidskrävande. Förutom att resenärerna tillbringar många timmar ombord på flygen sliter ekonomiavdelningarna med högar av kvitton och fakturor från resebyråerna och hotellen.

Resekontot är ett faktureringsystem som både underlättar för företagen och resebyrån. Debiteringen av samtliga biljetter och bokningar samlas på en enda faktura som skickas ut till kunden en eller två gånger per månad. För kunden skraddarsys fakturans utformning efter behov.

- Ett företag som har 200 resenärer i tjänsten hade tidigare lika många fakturor att verifiera och kontrollera. Ett tidsödande arbete som kräver mycket resurser. Vi som resebyrå jobbar inte bara med de som bokar resor på ett företag. De avdelningarna bryr sig oftast inte om hur faktureringen ser ut.

För oss är det även viktigt att ha en god relation med ekonomiavdelningen. Det måste fungera på alla plan, annars kan ett företag inte vara nöjt, säger **Cecilia Axelsson**, Key Account Manager på Scanworld.

Kredit och försäkring

Förutom att det bli lättare att kontrollera fakturorna från det samlade resandet erbjuder resebolagen en längre kredit. Tidigare hade kunden 15 dagar på sig att betala men nu kan man erbjuda upp till dubbelt antal dagar kostnadsfritt.

- Det underlättar kassaflödet både för resebyrån och för kunden, säger Cecilia Axelsson. Resekontot innehåller även reseförsäkringar och avbeställningsskydd.

Hotell i Sverige

Många företag ger inte sina anställda företagskort som de kan



RESEKONTO – BRA FÖR ALLA
Det underlättar kassaflödet både för resebyrån och för kunden, säger Cecilia Axelsson. FOTO: DAG JORDIN

använda när de är ute och reser. Istället får man ligga ute med pengar som ersätts vid ett senare tillfälle.

- Fyra, fem hotellkedjor i Sverige använder sig av så kallade E-bills, eller E-vouchers. En sig-

nal går från hotellet när kunden checkat ut och kan debiteras. Hotellkostnaderna hamnar då på samma faktura som resten av resekostnaderna om du är ansluten till ett resekonto.

Minimal administration

Många företag som erbjuder resekonton kan numera tillgodose kundernas önskemål om elektronisk fakturering.

- Det administrativa arbetet blir minimalt och man kan minska på förbrukningen av papper.

Företag som har ett resekonto får hela tiden statistik över de anställdas framfart över världen efter olika parametrar. Det blir lättare att effektivisera sina administrativa göromål och skapa en överblick över sin kostnadssituation.

JAKOB KAAE

redaktionen@mediaplanet.com



NYHETER I KORTHET



Uttern Inn

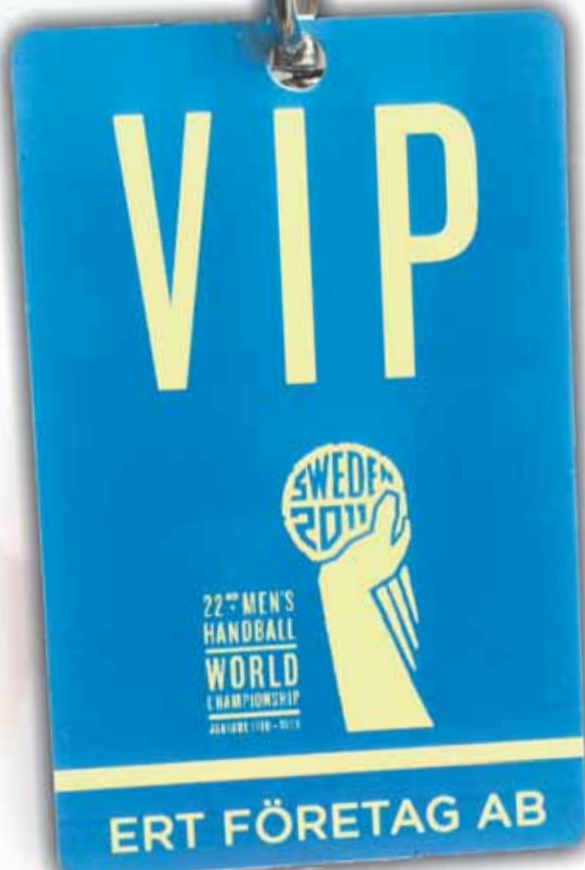
Ett undervattenshotell av Mikael Genberg.

Bo ovanligt på konferensen

■ Unusual Hotels of the World är samlingsplats för alla de märkligaste hotellanläggningarna världen skådat. Du kan bo i undervattenshotellet Uttern Inn i Västerås; i en enorm hund i Idaho eller i en hög mast i Rotterdam. De senaste svenska tillskotten i det ovanliga nätverket är Sala Silvergruva (du bor 155 meter under marken) och Jumbo Hostel, hotellflygplanet på Arlanda. UHOTW finns även som presentbok.

Läs mer på webben:

www.uhotw.com



VÄRLDSMÄSTAR-VIP

MISSA INTE DENNA CHANS!

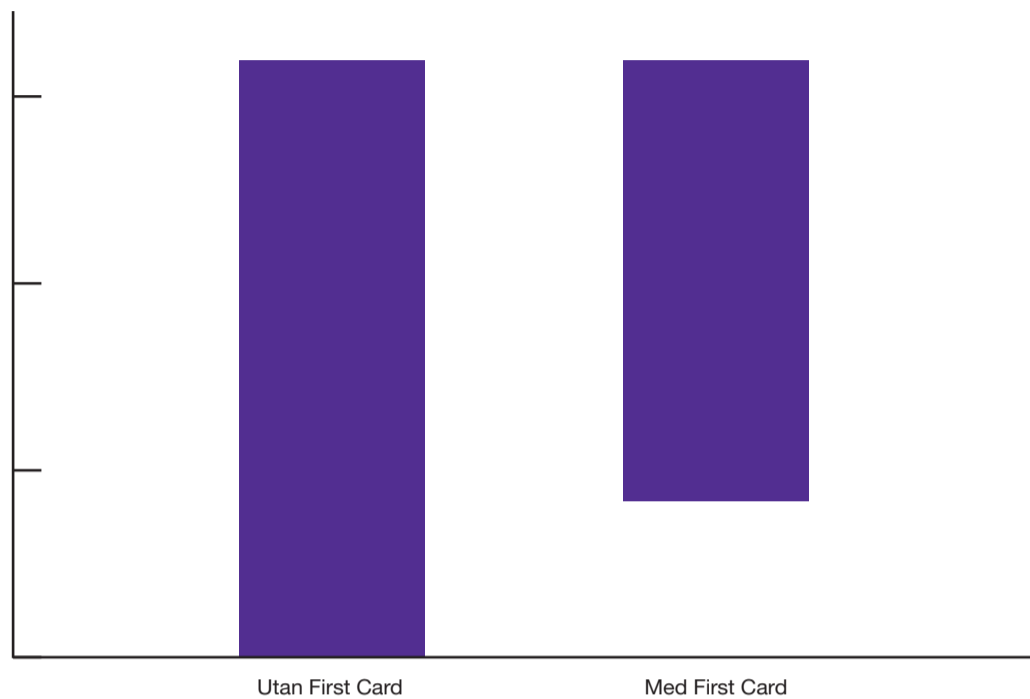
Mingla med tidigare landslagsstjärnor och näringslivet
Delta i VM-gemenskapen på bästa sätt!
Sitt på bästa tänkbara plats!
VIP-paketen kan kombineras med reklamexponering,
kontakta oss för mer information



TV RESPONS IS OFFICIAL & EXCLUSIVE HOSPITALITY PARTNER OF WCH HANDBALL 2011 IN MALMÖ ARENA AND SCANDINAVIUM

Ring 031- 42 52 08 eller boka på: www.vmvip.se





Vill du skära i kostnaderna utan att det märks?

Med First Card kan du och ditt företag spara pengar, utan att behöva snåla ett dugg. Hemligheten heter förenklad administration.

Förenklingen sker på flera samverkande sätt. Färre fakturor, mindre manuell hantering, överskådlig statistik och en faktureringsmodell som anpassas till ert ekonomisystem istället för tvärtom.

Ändå innebär First Card inga begränsningar för era medarbetare. First Card har en unik integration med många av Nordens

ledande affärsresebyråer. Med kortet kan medarbetarna dessutom betala tjänsteinköp på alla drygt 29 miljoner försäljningsställen som accepterar MasterCard.

På så sätt samlas allt i samma betalsystem: resor, representation, hotell, hyrbilar, bensin och alla andra inköp som kan behövas för er verksamhet.

Tänk på First Card nästa gång det är dags att budgetera.

Ett enklare sätt att spara är svårt att hitta.



firstcard.fi firstcard.dk firstcard.no firstcard.se

PERSONLIG INSIKT

Det är svårt att förbereda sig på skillnaderna mellan Kina och Sverige. När jag för första gången satte min fot i landet, i Guangzhou, hade inte jag läst eller kunnat förbereda mig på känslan av att faktiskt vara där. Ändå är just förberedelserna mycket viktiga innan man besöker Kina, **inte minst om man besöker landet i affärer.**

Sverige och Kina, en kärlekshistoria

Sverige har mer eller mindre kontinuerligt bedrivit handel med Kina sedan 1700-talet. Efter det att Kina öppnade upp i slutet av 1970-talet, efter flera decennier med en planekonomi, fanns alltså en gammal tradition att bygga vidare på. Under de senaste trettio åren har Sveriges handel med Kina ökat i takt med den kinesiska tillväxten och Kina är idag Sveriges största asiatiska handelspartner.

Dagens ekonomiska situation i Kina är minst sagt intressant. De senaste 30 åren har landet haft en genomsnittlig ekonomisk tillväxt på runt nio procent. Detta har lett till att Kina har varit mycket attraktivt för utländska investerare och har varit det land som tagit emot flest utländska direktinvesteringar.

En allt mer köpstark befolkning

Det finns många argument för att Kina är värt att investera i. Tidigare har det främst varit den billiga arbetskraften som lockat företag till att placera sina fabriker i Kina. Den höga tillväxten gör dock att den kinesiska befolkningen blir mer och mer köpstark och har öppnat upp nya marknader inom landet.

Detta faktum lockar i dag många utländska företag till att etablera sig och ger dem dessutom möj-

lighet att positionera sig annorlunda än i sina hemländer. Vid ett besök hos ett amerikanskt skotillverkande företag i södra Kina talade jag med en av cheferna som beskrev möjligheterna för utländska företag att lyckas i landet.

Han berättade att företaget hade sett potential på den kinesiska marknaden och ett tillfälle att etablera sitt varumärke hos den snabbt växande kinesiska medelklassen. I dag köper kineser i snitt färre par skor än västerlänningar per år men företag väntar sig en ökning av den kinesiska skokonsumtionen i framtiden. Detta är ett exempel på hur tillväxten har banat väg för nya aktörer på marknaderna för olika varor och tjänster och den framtidstro som existerar hos de kinesiska företagen likväl som hos det kinesiska folket.

Begränsad marknad

Samtidigt som kinesiska staten uppmuntrar folket till entreprenörskap och fått ekonomin att blomstra, delvis genom att ta in direktinvesteringar från utlandet, är det inte helt fritt fram för utländska investerare.

Det kinesiska systemet är designat för att gynna kinesiska medborgare, vilket i sig är något förståeligt men krånglar till det lite för utlänningar. Detta yttrar sig i lagar och regler som begränsar spelrummet på den kinesiska markna-

INSIKT

“De senaste 30 åren har landet haft en genomsnittlig ekonomisk tillväxt på runt nio procent.”



Johan Klaassen
Johan Klaassen, Ekonomistuderande, Stockholms Universitet och Sun Yat-sen University.

den. Även aktiemarknaden är annorlunda reglerad för utlänningar. Främst innebär detta att man som utlänning inte tilläts handla med A-aktier på börsen i Shanghai och Shenzhen utan endast får handla med B-aktier eller så kallade H-aktier.

Hur ska man gå till väga

En vanlig väg för utländska företag att träda in på den kinesiska marknaden är via så kallade joint ventures med kinesiska företag. Genom att slå sig samman med en existerande aktör i Kina slipper man den process som startandet av ett nytt bolag innebär. Den tidigare nämnda skoproducenten använde just denna strategi när de inledde sin satsning i landet, vilket inte enbart innebar en fördelaktig väg till att etablera sin verksamhet utan även att de kunde ta del av kunskap om Kinas affärsklimat.

Det finns även sätt för utländska investerare att bedriva aktiehandel på börserna i Kina. Jag har personligen blivit rekommenderad att skaffa en kinesisk handelspartner genom vilken handel med A-aktier kan bedrivas.

En annan väg till de kinesiska A-aktierna är genom de statliga QFII (Qualified Foreign Institute Investors) -programmen. Dessa gör det möjligt för utlänningar att handla med alla typer av kinesiska aktier genom handelsinstitut.



TIPS

**Det kinesiska språket**

→ Detta är av vikt för alla som besöker Kina. Överlag kan väldigt få tala engelska, även i storstäder, så språkkunskaper skapar inte bara bra stämning på möten, utan är närmast en nödvändighet.

Kinesisk kultur

→ Kulturen präglar befolkningen starkt och man vill kanske undvika att konstiga situationer uppstår. Det finns mycket att lära om kinesisk etikett, vilken typ av gåvor man ska undvika att ge och till och med vilken färg på presentpappret man bör använda.

Ge Kina tid

→ Kina är ett stort land med en stor befolkning. Det gör att skillnaderna mellan olika regioner är signifikanta. Olika provinser har olika traditioner och affärsklimat. Försök lära känna landet ordentligt innan du börjar göra affärer där.

Ha tålamod

→ Kina kan vara lite mycket att ta till sig och det finns mycket att vänja sig vid. Maten, folkmängden och tempot är några saker som kan kännas mycket annorlunda.



SKI UNLIMITED®

KONFERENSRESOR DIT NI VILL!

Vi har varit med sedan Stig-Helmer åkte till Alperna med Snowroller och vet vad som krävs för att göra er konferens (på) toppen!

SKI UNLIMITED

08-654 12 60

www.skiunlimited.se

MEMBER OF UNLIMITED TRAVEL GROUP



Du har mycket att tjäna med en trevlig och bra affärsresebyrå.

SALTOUR

...en bra affärsresebyrå

Box 64, Torggatan 4
133 21 Saltsjöbaden.
08-505 88 000
www.saltour.se

- Partner of VIA Travel -



Marknad & Kommunikation
PR | resor | events | turism | trender
mässor | destinationsutveckling

i Östersjöregionen!

FIN-S Marknad & Kommunikation
Snickarbacken 2, 4-5 tr, 111 39 Stockholm
Tel. 08-667 25 97 | Fax 08-667 64 29
E-post info@fin-s.se

www.fin-s.a.se



Säkra din plats
BOKA NU!

Har Du vad som krävs?

VD-PROGRAMMET

En 5-dagars diplomutbildning där du lär dig juridik, ekonomi, personal, ledarskap, försäljning samt arbetar med din affärsplan.

Start Malmö den 5 oktober. Ett fåtal platser kvar!

LEDNINGSGRUPPSUTBILDNING

En 3-dagars diplomutbildning där du lär dig ledarskap, vision/mål och målstyrning, affärsmannaskap, ekonomi, samt information.

Start Stockholm 16 november

GRUNDLÄGGANDE VD-UTBILDNING

En 2-dagars utbildning där du lär dig grunderna i lagstiftningen och vilka krav som ställs på en vd.

Start Göteborg 12 oktober, Malmö 16 november, Stockholm 30 november

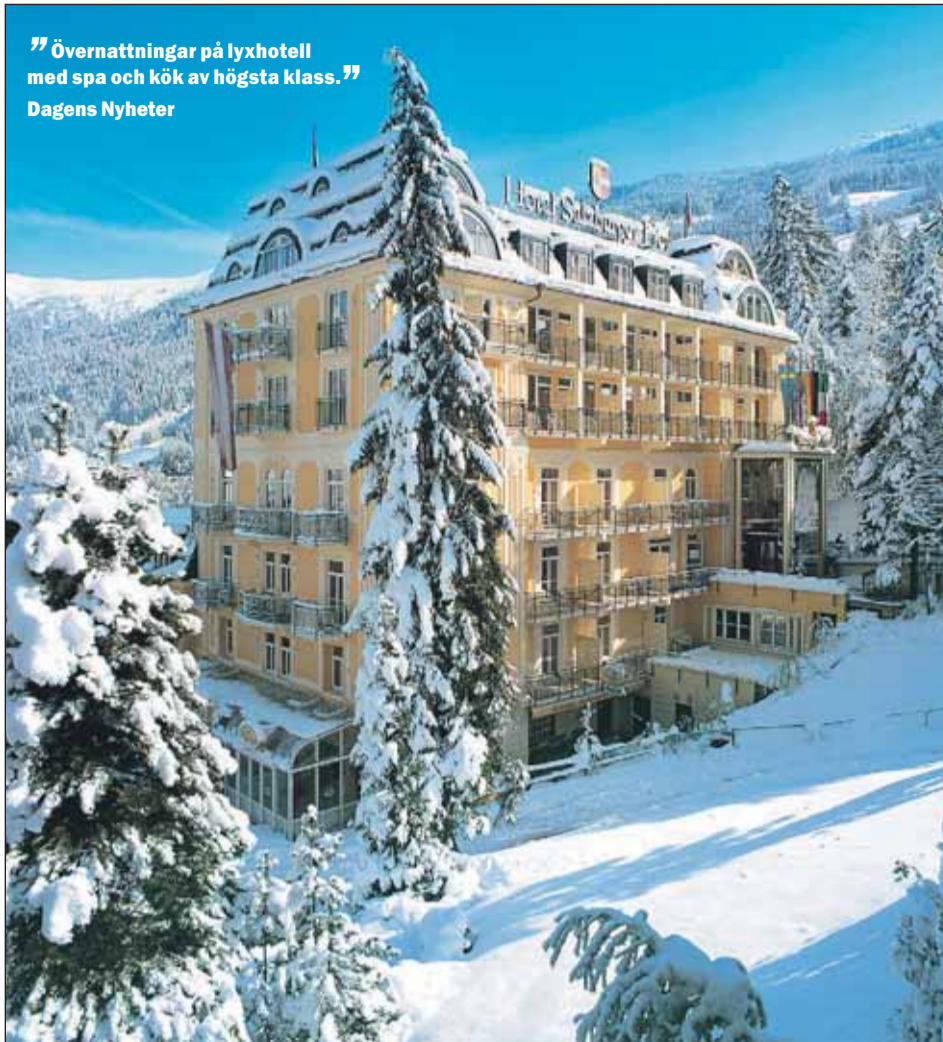
STYRELSEUTBILDNINGAR

En eller 2-dagars utbildning där du lär dig hur du får igång ett aktivt styrelsearbete.

Stockholm Göteborg Malmö

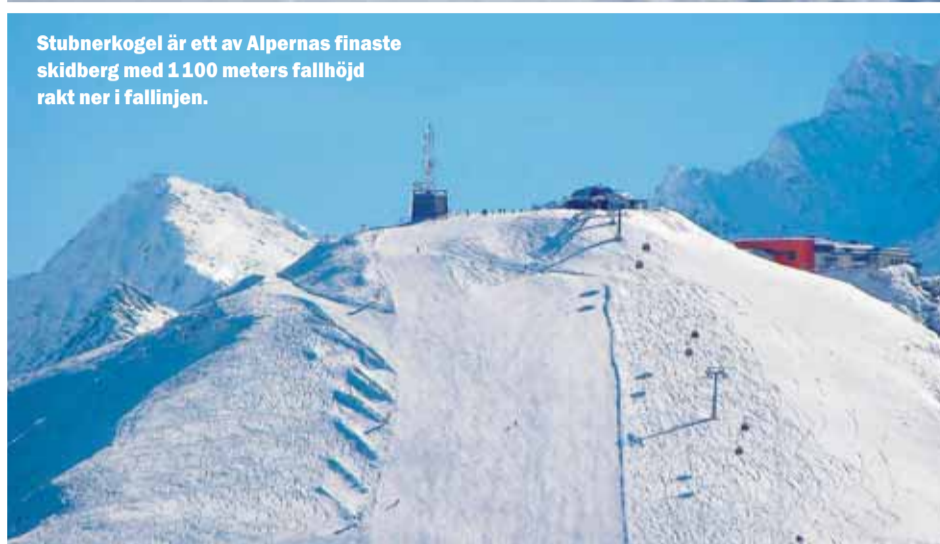
Executive People
www.executivepeople.se

”Övernattningar på lyxhotell med spa och kök av högsta klass.”
Dagens Nyheter



”Bad Gastein – Etta på alptoppen.”
Åka Skidor

Stubnerkogel är ett av Alpernas finaste skidberg med 1 100 meters fallhöjd rakt ner i fallinjen.



Moderna konferenslokaler.



”Efter 15 år som resejournalist har jag aldrig ätit en så god hotellmiddag.”
ICA Kuriren



Alpernas kanske vackraste rum.

DUX

Boka företagets januari-kickoff på välkända Hotel Salzburger Hof

Boka före 31 okt så ingår helpension – värde 3 100 kr/person!

Hotel Salzburger Hof i Bad Gastein är ett av Alpernas mest kända konferenshotell med idealiskt läge nära liftar, utomhusbad, centrum och flygplats. Att kombinera arbete med skidåkning, aktiviteter, underbara middagar och frisk luft ger en sammansvetsad grupp som presterar mer. En alpkonferens skapar dubbelt mervärde, ger bestående minnen och motivation på lång sikt.

Vi skräddarsyr er konferensresa

STS Alpresor har arrangerat resor till Alperna i nästan 40 år. Vi är sedan många år förstahandsval för 100-tals svenska företag och organisationer. När ni bokar konferensen får ni en egen projektledare som är er kontaktperson under hela arrangemanget. Dessutom möter vår konferensguide er vid ankomst och står till förfogande under hela vistelsen. Bad Gastein erbjuder en mängd olika teambuildingaktiviteter som bl a skidåkning, picknick i backen, fondueafton, afterski, slädfärd och heldagsutflykt till Salzburg.



Allt detta ingår i priset:

- Flyg från Arlanda, Landvetter eller Malmö
- Transfer t/r Bad Gastein, Österrike
- Boende onsdag–lördag i dubbelrum på Hotel Salzburger Hof**** de Luxe med stor frukostbuffé, lunch samt 5-rätters middagsmenyer (helpension ingår vid bokning före 31/10)
- Konferenslokal 1 dag
- Konferensguide
- Prisexempel onsdag–lördag, 19-22/1, 2011: **8 395:-**

Helpension och visningresa ingår:

Vid bokning före 31/10 ingår helpension värde upp till 3 100 kr. Boka in fler än 20 personer så bjuder vi dessutom på en 2-dygns visningresa till Hotel Salzburger Hof, värde 4 000 kr. Begär offert idag på telefon 08-21 36 99 eller maila till konferensgruppen@alpresor.se

**** de Luxe



Hotel Salzburger Hof

BAD GASTEIN

Boka din resa idag på tel 08-21 36 99 eller www.alpresor.se