

INTERNATIONAL BUSINESS

AUGUST 2010

smartmedia

Felles, offentlig finansiering av forprosjekt:

Vil ha sterkere nordisk konkurransekraft

Misligholdet stiger faretruende ute i verden:

Verdien av internasjonale inkassosaker opp med 30 prosent

Ukraina er en av fremtidens stormakter:

Besitter en tjuendedel av verdens jordbruksareal

Profesjonelle – visumsøknader

«Enterprise Europe Network» – din lokale EU-rådgiver

Nordea 

The leading Nordic Trade Finance bank

tradefinance.norway@nordea.com
nordea.com/tradefinance



“Best trade bank – Nordic and Baltics”
Trade Finance Magazine awards for excellence, 2010

Betydningen av internasjonale rammebetingelser

KUNNSKAPEN OM, og evnen til å operere innenfor, internasjonalt utviklede rammebetingelser for business er en stadig viktigere faktor for å kunne lykkes.

I en globalisert verden gir det stadig mindre mening å snakke om bedrifters hjemme- og utemarkeder. Selv små- og mellomstore bedrifter møter en virkelighet hvor man utsettes for internasjonal konkurranse. Det være seg den konkurransen man opplever i forbindelse med egen internasjonali- sering, eller konkurransen fra de utenlandske aktørene som opererer i Norge.

Ett sentralt element i denne utviklingen er en økende harmonisering av internasjonale rammebe- tingelser. Harmoniseringen skjer til en viss grad på globalt nivå, men i enda større grad på regionalt nivå. For norske bedrifter, som generelt har en meget stor del av sin eksport til Europa, er det da først og fremst EØS-avtalen som setter vilkårene for deres virksomhet. Har da norske bedrifter evnen til å utnytte avtalen til sin fordel?

Svaret er vel at det varierer. De store bedriftene har ressursene som gjør dem godt rustet. Når det gjelder de mindre bedriftene er det nok mer blandet. Disse har færre ressurser å avse til sin internasjonali- sering. De kan ofte ha vanskeligere tilgang på finansiering, de har færre kontakter og mindre kunnskap om muligheter i internasjonale markeder. De må likevel rette seg etter regler og retningslinjer som utvikles på overnasjonalt nivå. Harmoniseringen handler imidlertid ikke bare om regler, men også om at myndighetenes virkemidler for å stimulere forskning, utvikling og innovasjon i større grad flyttes til internasjonale nivåer. Det betyr f.eks at EUs rammeprogram for forskning og EUs rammeprogram for konkurranseevne og innovasjon (CIP) er av stor interesse for internasjonali- seringen av norske bedrifter



Innovasjon Norge kartla i fjor norske bedrifters erfa- ringe med EØS-avtalen. Undersøkelsen viser at mange bedrifter finner det vanskelig å navigere i den jungelen av regler og standarder som finnes. Det fremkommer også at bedriftene ofte har manglende kunnskaper om hvordan det indre marked er tenkt å fungere. Konsekvensene av det er at de ikke vet hvilke rettigheter de har, og i verste fall gjør kostbare og forsinkende tilpasninger som de strengt tatt ikke er forpliktet til å gjøre.

Bevisstgjøring av norske bedrifter om de rammebetin- gelsene som gjelder i internasjonal business er således av stor betydning for å sikre at mulighetene utnyttes på en best mulig måte.

Magnar Ødelien



04 OFFENTLIG FINANSIERING AV EKSPORTPROSJEKTER

05 OVERLAT VISUMSØKNADENE TIL PROFFENE

06 «ENTEPRISE EUROPE NETWORK» – DIN LOKALE EU-RÅDGIVER

07 GARDERER DEG MOT TAP PÅ FORDRINGER I UTLANDET

08 UKRAINA – INVESTER I EN KOMMENDE STORMAKT

10 IMMATERIALRETT – TA VARE PÅ VIRKSOMHETENS GULL

11 SIKRERE FORRETNINGER I UTLANDET MED KREDITTFORSIKRING

12 TUNGE OVERSETTELSE GJORT TIL EN LEK

14 MALTA – EUs MINSTE MEDLEMSLAND OG EN ØY MED MULIGHETER

INTERNATIONAL BUSINESS

Prosjektleder: Magnus von Feilitzen, magnus.vonfeilitzen@smartmediapublishing.com

Produksjonsleder: Karin Halde, karin@smartmediapublishing.com

Affärsutvecklare: Marcus Carloni, marcus.carloni@smartmediapublishing.com

Tekst: Morten Iversen

Grafisk formgivning: Sundin Reklamstudio AB **Layout och Repro:** Annelie Sundgren

Distribution: Dagens Näringsliv, augusti 2010 **Trykk:** Dagblad-Trykk

Smart Media Publishing Sverige AB, Riddargatan 17, 114 57 Stockholm

Tel 08-660 84 39. Email redaktion@smartmediapublishing.com www.smartmediapublishing.com

Detta är Smart Media

Smart Media utvecklar producerar och finansierar temabilagor som distribueras via välrenommerade dagstidningar. Varje temabilaga skapas av väl sammansatta redaktionsteam. Och den grafiska produktionen görs av kreativa formgivare med känsla för modern tidskriftsproduktion. Starkt ämnesfokus är vår grundläggande idé. Genom exponering i våra temabilagor når våra kunder den bärande tidningens hela spridningsområde. Och selekterar automatiskt ut den målgrupp som är i marknad för företagets produkter och tjänster.

smartmedia

Läs publikationen på webben – Besök www.smartwebbmedia.com

Vi gjør Norden eksotisk.

Gjennom transport av importerte tekstiler fra Asia.

Hva kan vi gjøre for deg?

bring.no

bring Finding New Ways

Dive into the Blu

Bo 2 netter
og spar opp til 20 %



02525
radissonblu.com

Radisson 

HOTELS THAT LOVE TO SAY YES!

Vil skape sterkere Nordisk konkurransekraft

For å styrke den internasjonale konkurransekraften i nordiske virksomheter støtter Nordisk Ministerråd bedrifter som vil ut i verden med finansiering av forundersøkelser for eksportprosjekter og internasjonalisering. I fjor delte de ut over 30 millioner kroner.

TEKST MORTEN IVERSEN FOTO: AGRONET

GJENNOM «DET NORDISKE PROSJEKTEKSPORTFONDET» (Nopef) vil Nordisk Ministerråd forsøke å støtte og videreutvikle nordisk samarbeid, nordisk næringsliv og i felleskap bygge internasjonal konkurransekraft. Felles for prosjektene som støttes er at de holder en høy nordisk profil, bidrar til det beste for de alle landene på en slik måte at det skapes merverdi i Norden. I 2009 registrerte Nopef 176 nye søknader, hvorav 113 ble godkjent. 103 prosjekter ble avsluttet, hvorav 35 ble realisert. Utlånet i fjor var på godt over tre og en halv million euro. For inneværende år er målet å få 150 kvalifiserte søknader, få innvilget 100 og realisert 45 prosjekter. Nopefs nåværende mandat fra Nordisk Ministerråd gjelder frem til slutten av 2010.

– Nopef er først og fremst meget dyktige på å se når en virksomhet er moden for den store verden. Gjennom mulighetsstudier, strenge krav til gjennomførbarhet og fantastiske prosjekteringsverktøy, får de søkende selskapene tilgang på ressurser, kunnskap og erfaringer til å komme i posisjon, og til slutt å få gjennomført en grundig og godt strukturert forstudie av sitt prosjekt og marked, sier Jonny Bunæs i Agronet, en mann som har lang erfaring fra norske bedriftsetableringer i Baltikum



Norske selskaper fra Landbrukssektoren på befaring i Kaliningrad.

og Russland. I øyeblikket jobber Agronet blant annet med å få norske bønder til å etablere seg i det fruktbare Kaliningrad. Den russiske enklaven på spissen av Baltikum mot Østersjøen. Planen er å ha 100 norske bønder til å utvikle landbruksaktiviteter i regionen.

Med sin database på over 4200 prosjekter kan Nopef på en unik

måte fremme nordiske nettverk og fungerer som en katalysator for samarbeid og ekspansjon. Ved å strømlinjeforme og styrke konkurransevnen og innsikten, rustes de deltagende nordiske bedriftene til å møte de utfordringene som venter i den globaliserte verden. Ofte innebærer denne prosessen nødvendige endringer knyttet til prosesser, produksjon og markedsføring.

– Det finnes mange gode konsepter, produkter og ideer i de Nordiske landene som kan internasjonaleses med hell. Kunsten er imidlertid å «treffe» med timingen. Ved å søke penger til forprosjektet gjennom Nopef får du tilgang på deres ekspertise, deres brede kontaktnett og dype innsikt i de ulike markedene.

DE ENDRINGENE som gjøres mens selskapets økonomi er solid, vil styrke selskapets posisjon i fremtiden,

uansett hvilket marked det er snakk om, sier Bunæs.

Å FORBEDRE KONKURRANSEEVNEN til søkerens nordiske leverandører er også et viktig mål. På den ene siden må andre lands kvalitetskrav tilfredstilles. Men som internasjonal vil det også kreves helt andre skills fra en rekke av underleverandørene. For eksempel vil leverandører av juridiske-, regnskaps- og konsulent tjenester svært ofte måtte måle seg i forhold til en helt annen skala.

– Fokuset fra Nopefs side er å få fram forundersøkelser som fører til et høyt antall realiserte prosjekter, men deres rådgivende rolle ovenfor søkende selskaper og deltakelse gir hele prosjektet en strukturell ramme som er nyttig for søkeren gjennom hele prosessen, uavhengig av utfallet av forstudien, sier Bunæs.

Selve lånet, når tiden kommer, er typisk i størrelsesorden to – tre hundre tusen, og er ment å dekke nettopp forstudier, selskapets egne nedlagte timer, konsulent tjenester og reiseutgifter. Selv om du skulle velge å trekke deg etter at forprosjektet er gjort, viser det seg at bare det å ha vært med på prosessen gir en stjerne i boka og er ett pluss når du skal søke igjen, det være seg hos Nopef eller andre steder. Selv om tildelingen i utgangspunktet er titulert «lån» ettergis summen i sin helhet hvis Nopefs krav til rapportering og dokumentasjon overholdes.

– I forhold til forskjellige programmer for finansiering gjennom EU, er Nopef en drøm. Hvis du er moden og har grep om tingene dine, trenger det ikke ta mer enn 3 - 4 uker fra du sender søknaden til du får bevilget prosjektmidler, avslutter Bunæs.



Agro og Landbruksministeren i Kaliningrad, Andrej V. Romanov, diskutere hvilket behov det er for ulike selskaper som myndighetene i Kaliningrad ønsker skal etablere seg i området.



norden

Nordisk projektekspertfond
Nopef

www.nopef.com

Etablering utenlands?

Nopef kan bidra med finansiering

www.smartmediapublishing.com
info@smartmediapublishing.com
-46 (0) 8-660 84 39

smartmedia

enterprise europe

HANDLER DU MED EUROPA ELLER HAR AMBISJONER OM DET?

Vi kan hjelpe deg. Våre tjenester er gratis.

- EU-regelverk som moms, produktkrav, CE-merking og konkurranseregler
- Bedriftssamarbeid og partnersøk i Europa
- Tilgang til ny teknologi
- Rådgivning om EU-finansiering

Kontakt oss på bedriftieu.no
For de siste nyhetene, abonner på Innblikk, bedriftieu.no/innblikk

INNOVASJON NORGE

enterprise europe network
Business Support on four continents

Overlater søknadsprosessen til proffene

Strengere sikkerhetskrav over hele verden har ført til at stadig flere land innfører visumplikt. Fred. Olsen & Co kvittet seg med hele problemet.

TEKST MORTEN IVERSEN FOTO: THOMAS LILLEBROR FINNE / C MEDIA AS (C)

FIRMAET FRED. OLSEN & CO, har drevet internasjonalt på en rekke områder helt siden 1848. I dag er selskapet engasjert innen felt som; offshore, tank, fornybar energi, cruise, IT, venture virksomhet og fast eiendom, lokalisert rundt om i hele verden.

– Det sier seg selv at det blir en del reising når man driver innenfor så mange internasjonale områder som det vi gjør. Båter skal inspiseres i de mest bortgjemte havner, oljerigger utenfor Nigeria og Gabon skal kontrolleres og det er til enhver tid mange ansatte i transit, derfor er det svært nyttig for oss å benytte oss av et selskap som «Comet Consular Service» til å ordne med korrekte og oppdaterte reisedokumenter, sier Eli Bauer Nilsen i Fred. Olsen Marine Service.

Det har gått femten år siden Fred. Olsen begynte å bruke Comet. Det er Bauer Nilsen glad for. Å søke om visum kan nemlig være en kronglete og tung byråkratisk prosess. Ikke bare forandres de respektive landenes regler i et halsbrekkende tempo, det er også en rekke kulturelle og praktiske utfordringer. Hva skal du for eksempel gjøre når Gabonesiske myndigheter – som ikke engang har ambassade i Norge – forlanger kontant oppgjør i egen valuta?

– **EN PROFESJONELL** aktør innenfor konsulære tjenester har ikke bare god oversikt og solide rutiner for søknadsprosessen til hvert enkelt land, de har også gode kontakter hos de respektive myndighetene og «vet» i de fleste tilfeller hvor

lang tid det tar å få en søknad igjennom de ulike systemene. Jeg er aldri redd for at våre utenlandsreisende ikke har papirene i orden. Alt jeg trenger å gjøre for å bevare nattesøvn er å legge søknadspapirene i resepsjonen, så plukker Comets Oslokontor den opp og fikser resten, avslutter Bauer Nilsen.

“Hva skal du gjøre når Gabonesiske myndigheter, som ikke har ambassade i Norge, forlanger kontant oppgjør i egen valuta?”



Fred. Olsen har alltid mange ansatte i transit.

Et eldorado for den uredde etablerer

Selv om Ukraina er rangert som et av de vanskeligste landene å etablere business i, er mulighetene mange. Lave produksjonskostnader, stå-på-vilje i arbeidsstokken og store naturressurser, er blant de faktorene som lokker stadig flere.

TEKST MORTEN IVERSEN

ØKONOMIEN I ØST-EUROPA har stabilisert seg betydelig i løpet av de seneste årene, men ligger allikevel bak oss i tid rent økonomisk. Regionen er i tillegg rammet ekstra hardt av finanskrisen. Takket være de Baltiske statenes inntreden i EU blir dog områdene stadig mer interessante for utenlandske investorer. Og imens de utenlandske investeringene øker, tar de lokale myndigheter stadig sjumilsteg i forhold til å strømlinjeforme etablering- og selskapslovgivningen. For byråkratiet er fortsatt det store hinderet.

– For å hankses med dette er den soleklare fordel med dyp kunnskap, solide kontakter og et godt «fotfeste» i kulturen, sier



Tore Hoff, manager for Norge i Scandinavian Invest, et selskap som har spesialisert seg på å hjelpe nordiske virksomheter og enkeltpersoner til å etablere seg i de tidligere østblokklandene.

Den fredelige «Oransje Revolusjonen» i 2004 tvang myndighetene til å la reformisten Viktor Yushchenko komme til makten. Allerede ved budsjettforhandlingene i mars 2005 ble mange av de rigide skatte og toll bestemmelsene eliminert. Økonomien begynte å vokse nærmest umiddelbart. I ettertid har landet lagt mye energi i å få Ukraina inn i World Trade Organization (WTO) og i 2006 avviklet Ukraina mer enn 20 lover for å tilpasse seg WTO

standardene.

– For å drive business i Ukraina må man først «overvinne» den byråkratiske prosessen. Deretter må man forholde seg til nye og endrede regler som kommer omtrent hver uke. Scandinavian Invest er et av flere selskaper som kan gi den støtten mange trenger når de skal etablere og utvikle sin forretning i Øst-Europa, sier Hoff.

GODE KONTAKTER ER VIKTIG. Skal man etablere, eller gjøre business i Ukraina, kommer man lengst dersom man har etablerte kontakter som vet hvordan kulturen er skrudd sammen og hva gangen i prosessene er. Det være seg i forhold til skikk og bruk eller

Byråkrati, ifølge Hoff.

– Etablering og forretningsdrift i Ukraina kan ved første øyekast virke vanskelig. Selskapsformene er annerledes, skattereglene bygd opp forskjellig og arbeidskraften rekrutteres på en annen måte, bare for å nevne noen faktorer. Men; dette er overkommelige hindre hvis man har en eller flere gode hjelpere. Disse bør også kunne kaste lys over hva som er ansett som en god investering, kunne bistå med risikoanalyse og grundig research. Er markeder i Øst-Europa sentrale i din forretningsutvikling vil dessuten lokal tilstedeværelse være helt avgjørende for din suksess, avslutter Hoff.



Visste du at mer enn ti land har endret sine visumregler de siste to månedene?

Comet Consular Service AS er alltid oppdatert på reglene som omhandler krav til visum og legalisering av dokumenter.

Vi har i mer enn 25 år hjulpet forretningsreisende i hele Norden med å søke visum i forkant av viktige reiser, samt å fremskaffe korrekt dokumentasjon i forkant av utenlandshandel og eksport.

Vår kompetanse, lange erfaring, samt våre gode relasjoner med ambassader og konsulater gjør oss til en rask og pålitelig samarbeidspartner.

www.cometconsular.no | E-post: info@cometconsular.no | Telefon: 800 170 30 | Fax: 800 170 31

Comet Consular Service AS
Postboks 371
0102 Oslo, Norge

Comert Consular Service AB
Box 19077
104 32 Stockholm, Sverige

Comet Consular Service AB
Box 5194
400 26 Göteborg, Sverige

Comet Consular Service
Box 29
2900 Hellerup, Danmark

Comet
25 YEARS | 1985-2010

Enterprise Europe Network:

Din lokale EU-rådgiver

I mer enn 2 år har bedriftsrådgivningsnettverket «Enterprise Europe Network» (EEN) hjulpet norske virksomheter med å spisse sitt innovasjonspotensial og utnytte mulighetene i det indre markedet. Nettverket er en «one-stop-shop» med unik kompetanse rundt teknologioverføring, EU og næringsliv.

TEKST MORTEN IVERSEN



EEN ER UROPAKOMMISSJONENS eget bedriftsrådgivernettsverk som samordnes og del-finansieres av Europakommisjonens «DG Enterprise.» Den samme kommisjonen som i 2008 utnevnte Innovasjon Norge (IN) til nasjonal koordinator for nettverket.

– Nettverket i Europa består av 4000 rådgivere i nesten 40 land, fordelt på 500 organisasjoner. Disse rådgiverne og organisasjonene danner et felles nettverk som har med felles databaser og nettforum som tas i bruk for å hjelpe bedrifter å finne partnere, få svar på spørsmål om regler, teknologi, EU-programmer, bedriftsetablering og markeder. Nettverket er faktisk det største i sitt slag i verden, sier Marthe

Haugland, leder for avdelingen for Europasaker i Innovasjon Norge.

Det er et sterkt norsk team

som dekker landet. Sammen med forskningsinstituttene Sintef, Norut, Nofima Mat og IRIS, er Innovasjon Norge valgt ut til å levere nettverkets tjenester til norske virksomheter i SMB segmentet, altså små og mellomstore bedrifter. Til sammen leverer dette nettverket omlag 20 årsverk med EU-rettet rådgivning.

– Vi har fått en helt ny regional tilstedeværelse gjennom den ekspertisen som er kommet til ved fem av våre distriktskontorer. Bedriftene har fått flere tjenester på samme sted, så dette ser vi vil gi stor uttelling for norske bedrifter, sier Haugland.

Utfordringene står i kø for norske virksomheter. For å utnytte rettighetene som ligger i EØS-avtalen må du ikke bare vite hvilke rettigheter du har, man må også følge med på alle de reglene som endres og implementeres fortløpende. Flertallet av norske bedrifter som eksporterer makter ikke dette. Noe som gjør norske bedrifter sårbare for diskriminering ute i Europa.

– **KJENNER MAN IKKE** rettighetene sine er det vanskelig å stå på sin rett dersom man blir konfrontert med manglende kunnskap. For å hjelpe norsk bedrifter tilbyr EEN-nettverket en rekke bedriftstilpassende tjenester som for eksempel teknologio-

verføring mellom norske og europeiske SMB, informasjon og kunnskap om EU/EØS, partnersøk og tilrettelegging for bedriftssamarbeid gjennom europeiske bedriftsmøteplasser. Med denne type tiltak håper vi å mobilisere til bred deltakelse i EU-programmer og EU-forskning, sier Haugland.

RIKTIG OG OPPDATERT INFORMASJON om regelverk, markedsadgang og europeiske samarbeidsmuligheter er avgjørende for den som vil lykkes. Erfaringene til de bedriftene som har deltatt viser da også at å være partnere i EU-prosjekter kan være en spennende døråpner for norske bedrifter.

– EU-forskning gir de deltakende bedriftene tilgang til de beste fagmiljøene i Europa, anerkjennelse og troverdighet i markedet, tilgang til nye markeder og finansiering av nye prosjekter. Vi har allerede motatt mer enn 14 000 henvendelser fra potensielle kunder på ulike områder. Dette gjøres gjennom direkte henvendelser fra kundene og via nettsider, e-nyhetsbrev og veiledere. Nettsiden www.bedriftieu.no har i løpet av det siste år hatt nærmere 50 000 sidehenvisninger og vi produserer to månedlige nyhetsbrev skreddersydd for våre målgrupper, avslutter Haugland.



TURKIET

Tänk Er en marknad med Europas yngsta och största befolkning, Tänk Er att samma marknad är porten till Mellan Östern och Asien, Tänk Er även att denna marknad hungrar efter varor och att skandinaviska varor där förknippas med kvalitet.

Med oss vid rodret får Ert företag och Era produkter snabb och effektiv access till denna snabbväxande framtidsmarknad.

Vi arbetar även med semesterrelaterade husprojekt belägna längs de vackra kusterna!

T Invest Partners AB
Stockholm
Rolf Lundbäck + 46 70 576 9594

www.tinvest.com
info@tinvest.com
Murat Pektaş + 46 76 199 9066



Lindorff International:

INKASSO VERDEN RUNDT

- Vi løser 3 av 4 internasjonale saker
- Vi har Europas ledende fagmiljø innen internasjonal innfordring
- Vi har et stort globalt agentnett
- Vår kunnskap er din fortjeneste

For mer informasjon eller et uforpliktende tilbud, ta kontakt med oss på e-mail: International@lindorff.com eller ring oss på tlf: 23 21 15 50.

Lindorff Group AB er en av Europas største aktører innen betalingsoppfølging og relaterte tjenester. Lindorff betjener mange av de ledende aktørene innenfor bank, forsikring, olje og energi samt telekommunikasjon, handel og offentlig sektor. Konsernet har rundt 2200 medarbeidere og er representert i elleve land; Norge, Sverige, Danmark, Finland, Estland, Latvia, Litauen, Russland, Nederland, Tyskland og Spania. Hovedkontoret ligger i Oslo, Norge.

www.lindorff.no

Kraftig økning i utenlandske inkassosaker:

Slik garderer du deg mot tap på fordringer

Stadig flere Norske bedrifter opplever å få misligholdt sine krav i utlandet. Lindorff melder at antall internasjonale saker har økt med mer enn 20 prosent og de samlede beløpene med mer enn 30 prosent det siste året.

TEKST MORTEN IVERSEN

ÅRSAKENE TIL DET VOKSENDE problemet kan være flere, men finanskrisen spiller nok en viktig rolle. En krise som i det store og hele har slått til mye hardere i de fleste andre land. Mange utenlandske bedrifters betalingsvilje og evne har med det blitt svekket, og mange som tidligere var solide betalere, er tvunget til å se på mislighold som en reell mulighet.

– I dag må man være langt mer årvåken i forkant av transaksjonene og på en helt annen måte skaffe seg håndfaste opplysninger og klargjørende fakta rundt hvem kunden er. Hvilken selskapsform har du med å gjøre? Sørg for alltid å få kundens VAT-nummer lokale VAT- og organisasjonsnummer og ta godt vare på alt av kontaktinformasjon og korrespondanse. Da spesielt bestilling, ordrebekreftelse og eventuelle innsigelser. Dette vil lette arbeidet hvis kravet ikke blir betalt, sier Rune Ohlgren, Collections Manager i Lindorff International, en spesialavdeling hos inkassogiganten som håndterer alle typer inkassosaker hvor enten debitor eller kreditor er i utlandet.

Troen på kompetanse og erfaring har gjort at selskapet i mange år har samlet alle slike saker i ett inkassofaglig og språkmektig miljø, og på den måten sikret en mest mulig kompetent behandling bygd på erfaringer gjort i andre,



tilsvarende saker i de respektive landene.

– Denne erfaringen er spesielt viktig siden det ikke finnes noe oppslagsverk innen fagområdet og lovgivningen vedrørende inkasso spriker voldsomt fra land til land. Hvis landet i det hele tatt har lovgivning på området, sier Ohlgren, som selv har 26 års erfaring fra bank, finans og inkasso, hvorav 13 år som leder for Lindorff International.

Internasjonale konvensjoner og forståelsen for landenes reguleringer i forhold til tvangsinnndrivelse er derfor helt avgjørende for en eventuell suksess. Svært mye

er annerledes enn i Norge og hvis man trår feil kan man fort tape pengene. En vanlig feil er for eksempel å godta at et eventuelt vernet ved rettslig pågang skal holdes i motpartens land.

– **PRØV ALLTID Å FÅ DEN TIL** å være på oppfyllelsesvernetinget, noe som normalt betyr at kreditor har sitt verneting i Norge. Vi behandler årlig mer enn 21 000 saker i 133 forskjellige land. Vår erfaring viser for eksempel at man ved å gå til rettslig skritt der debitor har verneting, ofte fører til at kreditor ikke blir tilkjent verken renter eller omkostninger. Dette er en av

flere faktorer man bør ta høyde for før man gir kreditt til noen i utlandet. Ved å bruke internasjonalt godkjente konvensjoner, kan rettsprosessen ofte starte på kreditors verneting her i Norge, noe som samtidig gjør det langt mer sannsynlig å sikre kravet inkludert renter og omkostninger, sier Ohlgren.

Kreditsjekk alle, alltid. Stort sett er det kun de Nordiske landene som har lov til å formidle kredittopplysninger om privatpersoner. Kredittopplysninger om firmaer kan man imidlertid få kjøpt i store deler av verden. Bra er det. Ingen endelig avtale bør inngås før firmaet er kredittsjekket og eventuell tidligere betalingshistorikk er gått etter i sømmene. Det handler i bunn og grunn om å få så bred oversikt som mulig. Har det for eksempel vært endringer på eiersiden av selskapet det siste halvåret er det ifølge Ohlgren ofte grunn til å være ekstra på vakt.

– Er du i tvil kan du alltid foreslå å sende varene i postop-



pkrav, mot forskuddsbetaling. Spesielt NUF-selskaper skal man være forsiktig med. Velger du å gjennomføre handelen uten å ta hensyn til disse rådene bør du i størst mulig grad dele opp handelen i flere mindre leveranser, slik at risikoen for tap minsker. Uansett kan det være lurt å kalkulere den økte faren for tap inn i marginene. For økt fare er det, avslutter Ohlgren.

HVA GJØR JEG HVIS UTENLANDSKRAVET IKKE BLIR BETALT?

- Følg opp debitor tett med telefon og e-post. Be om en forklaring på hvorfor kravet ikke er betalt og få en konkret dato for betaling. Be om kvittering på e-post.
- Hvis betaling ikke er mottatt innen en 1 uke etter forfall bør inkassovarsel sendes. Inkassovarslet og eventuell purring må følge norske regler selv om de sendes til utlandet.
- Oppgi IBAN kontonummer og BIC / SWIFT-kode slik at det er lett for debitor å få betalt kravet.
- Inkassovarsel må sendes pr. post, men kan med fordel også sendes pr. e-post.
- Dersom dette ikke hjelper ta kontakt med en spesialist på internasjonal innfordring kontaktes. Jo raskere du er, desto større er sjansen for at akkurat ditt krav vil bli betalt.

Vi øker netthandelen.

Gjennom å sende produktkataloger som inspirerer til bestilling.

Hva kan vi gjøre for deg?

bring.no

 bring Finding New Ways

Satse i Ukraina?

En gryende stormakt i øst

Det er mange gode grunner til å se mot Ukraina for ekspansjonsivrige virksomheter, rastløse investorer og brennende etablerere. Landet har enorme naturressurser, arbeidskraften er velutdannet og infrastrukturen god.

TEKST MORTEN IVERSEN

DET ER MANGE FAKTORER som gjør Ukraina stadig mer attraktivt å satse i. Utdanningsnivået er høyt, lønningene er lave og forholdene tilrettelagt. Landet regnes for å være verdens 7. største stålprodusent og disponerer vanvittige 5 prosent av jordens råvareressurser. Dette til tross for at det bare legger beslag på 4 promiller av arealet.

– Ukraina er et jordbruks- og industri-land rent historisk. Kanskje ikke så rart. De har det beste jordsmonnet i Europa, med 6 - 8 meter svært god matjord nesten over hele landet. Det er ikke uten grunn at Ukraina tidligere ble kalt «Europas kornlager», sier Helge Ranvik, daglig leder i Scandinavian House. Et selskap som har lang erfaring med forretningsutvikling og nyetableringer i de tidligere østblokkländene generelt, og Ukraina spesielt.

Kull og metall er det også god tilgang på. Stålintustrien er da også per i dag landets største eksportør, men stadig flere satser nå på industriproduksjon. Tradisjonelt har de vært langt fremme i produksjon av klær, sko og trevarer av høy kvalitet. Ukraina har også bil- og flyproduksjon, men det er kanskje veksten i teknisk avanserte løsninger som for øyeblikket lokker flest utlendinger. Det største problemet så langt har vært mangel på kapital, derfor ligger industrien ofte 15 - 20 år etter investeringsmessig. Lønnsnivået er lavt i industrien, og en industriarbeider tjener fra 15 - 25.000 NOK i året. At kostnadsnivået er lavt og utdanningsgraden høy, gjør høyt kvalifisert arbeidskraft billig, sett med norske øyne. Innenfor IT er dette spesielt påtagelig.

– VI HAR FUNNET SVÆRT KOMPETENTE programvareutviklere i Ukraina, som er fullt på høyde med de beste norske og samarbeidet med våre kunder i Norge har gått meget knirkefritt. Selv om Ukrainerne lever i et noe annerledes samfunn enn vårt, så er ikke de kulturelle forskjellene store og uoverkommelige. Det skulle det jo heller ikke være noen grunn til. Utviklere er jo oppdatert gjennom sine ulike «organisas-



Helge Ranvik har lang erfaring med nyetablering i Ukraina

joner» på nettet, sier Helge Ranvik, daglig leder i Scandinavian House. Et selskap som har lang erfaring med forretningsutvikling og nyetableringer i de tidligere østblokkländene generelt, og Ukraina spesielt.

En av suksesshistoriene tilhører det norske selskapet Meeting Point AS som fikk utviklet en unik CMS-løsning. Meeting Point – som fra før har spesialistkompetanse innefor både marketing og markedskommunikasjon - hadde ifølge Ranvik en revolusjonerende ide for hvordan man fremskaffer et bedre og mer troverdig grunnlag for å treffe beslutninger innenfor salg og marketing. De så for seg en teknologi som tar på alvor de utfordringer metodemessig som markedsforskningen har kommet frem til i løpet av de siste årene, men som svært få hadde ønsket å løse utenfor de allerede etablerte store ”syndikerte systemene”.

– Løsningen som ble laget er web-basert, interaktiv, rask og gir resultater umiddelbart til bruker. Hurtige tilbake-



meldinger fra markedet er i økende grad av avgjørende betydning for aktører i sterkt fragmenterende markeder, da historikk får mindre viktighet og betydning som grunnlag for å beslutte om fremtiden. Løsningen ligger i å beskrive nåsituasjonen som ”en ferskvare”, noe denne løsningen gjør. Et antall kjente norske merkevareselskaper har allerede fått levert flere oppdrag hvor denne løsningen har vært benyttet, og har uttalt seg svært fornøyd med resultatet, sier Ranvik som oppgjennom har gjort mange konsulentjobber og levert en rekke nøkkelferdige løsninger og produkter til norske kunder.

BYRÅKRATIET SKAPER PROBLEMER. Det er langt mer detaljert og listen over dokumenter og stempler som må være i orden før noe kan godkjennes, er lang som et ondt år. På toppen av dette har myndighetene et strengt regelverk for overføring av penger For å unngå hvitvasking. Alle transaksjoner må kunne dokumenteres med skriftlige avtaler.

– Vår bistand spesielt viktig på en del områder, for det er en del man må gjøre riktig for å unngå fremtidige problemer når man handler med fremmede kulturer. Vi har etablert et stort nettverk i Ukraina i løpet av disse årene, både i næringslivet og blant lokale og sentrale myndigheter, som gjør at vi «vet» hvor lang tid en søknad tar og hvilke knapper vi skal trykke på for å få godkjennelser gjennom byråkratiet, avslutter Ranvik, som selv sitter i styret for Norsk Ukrainisk Handelskammer.

FAKTA OM UKRAINA:

- God infrastruktur
- Lovverk under utvikling
- Politisk orientering mot Eu og Vest-Europa
- Over 46 mill innbyggere
- Svært høyt utdanningsnivå og gode universiteter

Scandinavian  House

Vi kan Ukraina!

- Vi tilbyr nearshoring: programmering; C++, C#, Java, PHP, .Net, SQL, webløsninger m.m. også for Mobil og PDA
- Vi tilbyr Industrioutsourcing: bl.a. innen stål, sandwich-paneler, korrugerte stålplater, trykk, spesialsøm, trevarer, montering etc., SPØR OSS!
- Vi tilbyr Konsulent-tjenester for deg som vil etablere deg i Ukraina
- Vi skriver avtaler med deg med vårt norske selskap i norske kroner.

Kontakt: Helge Ranvik,
tel: +47 907 65 896 | Kont.: +47 69 27 89 07
helge.ranvik@scandinavianhouse.no
www.scandinavianhouse.no

Scandinavian Invest

– Et selskap spesialisert for å bistå nordiske virksomheter i business support, etableringer og investeringer i Ukraina.

 Scandinavian Invest

www.scandinavianinvest.com • info@scandinavianinvest.com • Tel. +47 938 66 079

Kredittforsikring gir trygghet

Sikrere forretninger i utlandet

Enhver forretningsuksess i utlandet er avhengig av forhold de færreste har under kontroll. Med en god kredittforsikring i bagasjen sikrer du dine kundefordringer mot tap og du kan fokusere på vekst uten å øke risikoen.

TEKST MORTEN IVERSEN

KOMMER KUNDEN TIL Å BETALE? Mange bedrifter har i de siste årene opplevd en økende usikkerhet på det internasjonale markedet som følge av finanskrisen og de harde tidene som har fulgt etter.

– En kredittforsikring gir bedrifter forutsigbarhet med hensyn til risiko og likviditet. I spekket fra konjunkturfalld til selskapsesifikke forhold, er det en rekke faktorer som kan sette fordringene i fare. For den enkelte bedrift kan det være svært resursskrevende å overvåke risikobildet og samtidig respondere optimalt i det øyeblikket fordringene ikke innfris, sier John Justad, administrerende direktør i Euler Hermes, en av de største aktørene på det norske markedet. Sammen med det andre stor kredittforsikringselskapet Atradius, yter Euler Hermes kredittforsikring på over 200 milliarder kroner for norske kunder.

Det er klokt å forsikre seg mot uforutsette tap. Bedriftens kundefordringer representerer jo gjerne betydelige verdier. På det internasjonale markedet selges varer så å si alltid på kreditt. Bankene tilbyr riktignok garantier, men mange finner denne praksisen både dyr og overdrevent byråkratisk.

– I en kredittforsikring regnes premien i en prosentandel av kundeporteføljen som er forsikret. Dersom en bedrift ønsker å kredittforsikre sine salg på 100 MNOK, vil premien for en slik forsikring bli på 200.000 NOK forutsatt en premie på 0,2% som kan være representativt. Å forsikre et kredittsalg på to millioner vil altså ikke koste mer enn 40.000 NOK. Med andre ord en svært billig forsikring. Kredittforsikring sikrer likviditeten, bedrer driftsfinansieringen, og skaper trygghet ved salg i nye markeder og til nye kunder, sier Justad.

Opererer du med store volum og små marginer er du spesielt utsatt. Å gå på en smell kan raskt bety forskjellen mellom minus og pluss på bunnlinjen, i verste fall kan en enslig dårlig betaler bety kroken på døra. Noe mange aktører innen IT og transport bittert har erfart de siste årene.

– Med en kredittforsikring vil du få igjen hele 90 prosent av salgsværdien. Egenandelen på ti prosent er viktig fordi vi



John Justad synes det er klokt å forsikre seg mot uforutsette tap

ønsker klientens engasjement og spesifikke kunnskap om sin kunde i inndrivelsesfasen. Forsikringen dekker tap dersom kunden går konkurs eller misligholder betingelsene. Det er dessuten mulig å forsikre seg mot insolvens i produksjonstiden. Forsikringen dekker salg til kunder i Norge og de aller fleste andre land i verden. Også politisk risiko kan inkluderes, sier Justad.

Overvåking av betalingsevne er også en viktig del av det kredittforsikringselskapene tilbyr sine kunder. I Norge har vi Brønnøysundregisteret hvor alle kan sjekke regnskapstallene, betalingsevnen og historikken til alle. Ute i den store verden er det ikke like enkelt. Offentlige registre er langt

mer sparsomme med opplysninger, hvis de da i det hele tatt finnes og det er ikke vanlig at bedriftene åpner sine regnskaper.

– En av de store fordelene med å bruke et av de store kredittforsikringselskapene er at de har enorme informasjonsdatabaser over millioner av selskaper over hele verden. Tall, data og erfaring herfra vil kunne kaste lys over betalingsevnen hos både enkeltkunder og i hele markeder sett under ett. Kredittforsikring er et viktig instrument som gjør at du aldri havner i en likviditetskrise, at du når resultatmålene og opprettholder konkurransekraften, avslutter Justad.

“Kredittforsikring er et viktig instrument for å hindre at du havner i en likviditetskrise”

corporate village malta

the scale of a village
the capabilities of a nation

www.corporatevillagemalta.com

Høye produksjonskostnader?

Større industrianlegg med flere seksjoner tilleie i Litauen.

- Norskeid industripark med to bygg på hhv 17.000m² og 3.400m²
- 12.000m² ferdigstilt og utleid til norske leietagere
- Produksjonshaller/lager med god takhøyde og god søyleavstand
- Kontorer og sosiale fasiliteter av høy standard
- Gode parkeringsmuligheter og store kjøreporter
- Gunstig beliggenhet i forhold til hovedvegnett, havn og flyplass
- Konkurransedyktige leievilkår

INDUSTRIAL
SCANDPARK

Andrei: +370 61 85 90 84 eller
Flakk Gruppen: +47 70 11 64 30
www.scandpark.com



Patent, varemerke og retten til å operere fritt:

Ikke gå i rettighetsfella

Internasjonal immaterialrett er et villnis man skal trå varsomt i. Følger du ikke med risikerer du raskt å havne i konflikt med andres rettigheter, noe som kan føre til store tap, både økonomisk og omdømmemessig.

TEKST MORTEN IVERSEN



“For å unngå krøll er det lurt å undersøke om det aktuelle varemerket er ledig og eventuelt søke om registrering”

NÅR MAN SKAL SELGE ET PRODUKT i utlandet, eller benytte en spesifikk produksjonsprosess, er det vesentlig å sjekke om det eksisterer rettigheter i form av, patent, designbeskyttelse eller varemerke som kan hindre deg i å gjøre dette. Patent, designbeskyttelse og varemerkebeskyttelse er nemlig nasjonale rettigheter.

– Rettighetene kan ha forskjellig beskyttelsesomfang fra land til land. Dette bør man sjekke så tidlig som mulig slik at du har oversikt og unngår å investere tid og penger forgjeves. Det kan være mulig å inngå avtaler med andre rettighetshavere, men det kan også tenkes at en satsing innenfor et bestemt marked bør unngås. Det er ikke uvanlig at kjøpere av produkter krever at selger garanterer for at det ikke gjøres inngrep i andres rettigheter, sier europeisk patentfullmektig Kristine Rekdal hos Bryn Aarflot.

En patentsøknad bør – hvis du ønsker å være føre var – derfor innleveres i de land hvor oppfinnelsen kan ha et markedspotensial. Det finnes en rekke søknadsordninger, for eksempel «Internasjonal Patentsøknad» som omfatter 142 medlemsland. En slik søknad gjør at du kan utsette avgjørelsen om hvilke land du ønsker et endelig patent i med 31 måneder.

– Det finnes også muligheter for å innlevere regionale patentsøknader som resulterer i en endelig avgjørelse om et patent kan gis dette kan gjøre det lettere å tilpasse patentstrategien til markedsstrategien. Tenker du langsiktig, og tar høyde for ekspansjon og utvikling av produktet, er mange av forutsetningene for å lykkes tilstede, sier Rekdal.

VAREMERKER BØR VÆRE DISTINKTIVE, ikke beskrivende, ifølge Rekdal. Dette både øker sannsynligheten for å oppnå eneretten til navnet, reduserer risikoen for at varemerket krenker andres rettigheter, reduserer faren for tvister og gir et bredere vern. Som for patent kan varemerkesøknader være nasjonale, regionale eller internasjonale, her fører imidlertid alle søknader til en endelig avgjørelse. Å basere seg på å oppnå rettigheter gjennom bruk av varemerket, har patentfullmektigen ikke sansen for.

– For å unngå krøll er det lurt å undersøke om det aktuelle varemerket er ledig og eventuelt søke om registrering i aktuelle markeder før man investerer tid og penger i markedsføring og lansering. En navneendring, etter at man har lansert et produkt, er langt dyrere enn et grundig forarbeid, avslutter Rekdal.

Ivareta din bedrifts viktigste verdier

EN BEDRIFTS VAREMERKE og design kan være er avgjørende for markedsposisjon og konkurransevne. Det er derfor essensielt å beskytte ditt selskaps ideer, oppfinnelser, design og merkevarenavn.

Bedriftens varemerker sikrer et unikt utgangspunkt overfor konkurrentene i et marked og gir identitet og trygghet rundt opprinnelsen. De karakteristiske kjennetegnene kan brukes i all videre merkevarebygging og markedsposisjonering.

– Gjennom design og formgivning utvikles sjelen og identiteten til et produkt. Utseende og innpakning kan gi fordeler som du ikke vil gå glipp av. Et registrert design gir enerett til å benytte designen, sier Hilde Vold Aunebakk, daglig leder i Acapo AS, et selskap som har hjulpet en rekke norske bedrifter, og bistår med beskyttelse immaterielle rettigheter i alle land.

Nyvinninger er alltid attraktivt i et marked. For å få enerett til slike oppfinnelser må disse patenteres. Gjennom patentvern får den respektive bedriften en tidsbegrenset enerett til å utnytte oppfinnelsen kommersielt i det aktuelle marked.

– Patentrettighetene kan ha stor økonomisk verdi. I tillegg til de åpenbare fordelene som følger med en lovlig monopolsituasjon, kan man oppnå betydelige inntekter ved å lisensiere rettighetene til andre, avslutter Vold Aunebakk.

PATENTS
TRADEMARKS
LEGAL SERVICES
DESIGNS

acapo®

Vi beskytter ditt forsprang® - spør oss om patentering

Acapo AS
din IPR partner

Acapo AS er et av Norges ledende konsultantselskap som yter bistand innen hele IPR området. Vi har kontorer i Bergen, Oslo og Trondheim. I mer en 80 år har vi bistått norske og internasjonale kunder med å ivareta deres immaterielle verdier, slik som foretaksnavn, varemerker, oppfinnelser og design.

Våre dyktige patentkonsulenter, jurister og advokater yter teknisk og juridisk bistand i forbindelse med sikring og håndheving av immaterielle rettigheter. Ta kontakt med oss for en uforpliktende samtale.



Fra 1 januar 2010 ble tidligere
ABC-Patent en del av Acapo AS

Acapo AS
Postboks 1880
Nordnes
5817 Bergen

Tlf.: 55 21 40 80
Fax: +47 55 21 40 81
E-post: mail@acapo.no
www.acapo.no

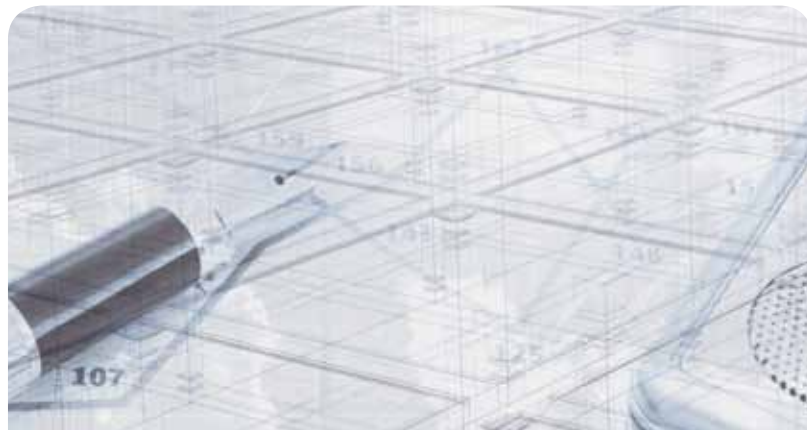
Acapo AS - Bergen
Strandgaten 198
5004 Bergen
Tlf.: 55 21 40 80

Acapo AS - Oslo
Brynsveien 5
0667 Oslo
Tlf.: 22 07 19 50

Acapo AS - Trondheim
Havnegata 7
7010 Trondheim
Tlf.: 73 54 61 10



PATENT VAREMERKE DESIGN JURIDISK



DIN IPR-PARTNER

Spesialister i skjæringspunktet
mellom jus og teknologi

BRYN AARFLOT AS, Kongens gate 15, 0104 Oslo
Tlf 46 90 30 00 – Fax 22 00 31 31 – mailto@baa.no

www.baa.no



Arve Føyen



Knut Glad



Erlend Balsvik



Kirill Miazine



Lars Folkvard Giske

FØYEN yter juridiske tjenester med spisskompetanse innenfor Eiendom Entrepriise, IKT Media, Arbeidsrett, Selskapsrett Skatt Avgift og Insolvens Restrukturering. Vi leverer også tjenester innenfor de fleste andre forretningsjuridiske områder. Vi arbeider internasjonalt gjennom samarbeid med FOYEN Advokatfirma i Sverige i FOYEN Group of Lawyers, og gjennom andre internasjonale nettverk. FØYENs spisskompetanse, bransjekunnskap og integritet sikrer en praktisk og løsningsorientert bistand. Kreativitet og kommersiell forståelse er viktige suksesskriterier for FØYEN.

BESKYTT DINE IMMATERIELLE VERDIER!

Teknologi og media

Teknologiske verdier har tette bånd til kunnskap og innovasjon. Den som sår, skal også høste, og den innovative skal også nyte godt av sin nytenkning. Utbyttet kan avhenge av om du har tatt nødvendige grep og oppnådd beskyttelse etter regler i åndsverksloven, patentloven og kretsmønsterloven.

Moderne media går hånd i hånd med moderne teknologi. Denne har gjort det mye enklere å formidle lyd og bilde til målgruppene, men har også gitt en rekke nye utfordringer knyttet til bl.a. distribusjon av media på forskjellige plattformer, spørsmål om lisensiering og piratkopiering.

FØYEN har lange tradisjoner for å arbeide tett på aktørene innen teknologi- og mediasektoren: Vi kan gi din virksomhet råd innen de fleste rettslige spørsmål som gjelder på disse områdene. Det kan være spørsmål om bruk av åpen kildekode i proprietære systemer, forholdet mellom patenterbar ide og opphavsrettslig verk eller rent praktiske spørsmål om fremgangsmåten for å kunne spille av musikk for kundene i en frisørsalong.

Navn og kjennetegn

God kvalitet skal huskes. Derfor er det vesentlig med navn eller form som kundene kan knytte til den gode kvaliteten. Firmanavn, domenenavn, varemerker, design og produktnavn som man har brukt lang tid og store investeringer på å gjøre kjent i markedet, skal respekteres av andre. Det er viktig å kjenne til spekteret av rettighetsbeskyttelse og verne sitt navn og andre kjennetegn fra snylting og urettmessig bruk.

Transaksjoner

Til forskjell fra rettigheter til vanlige formuesgoder, er de immaterielle rettighetenes gjenstand uhåndgripelige, og det kan være vanskelig å bringe på det rene eksakt hvilke rettigheter som faktisk knytter seg til de immaterielle verdiene.

Dette krever en analyse av hva som er virksomhetens viktigste verdier, kunnskapskapital og andre immaterielle verdier og hvordan disse beskyttes. Dette handler blant annet om kvalifisering av informasjon, tilrettelegging av rutiner for sikker kunnskapsdeling og etablering av proprietære løsninger og databaser.

Som oppdragsgiver vil du gjerne vite noe om hvordan disse sidene av en virksomhet blir ivaretatt hos målselskapet. Da er du velkommen til å søke råd hos FØYEN.

To sider av samme sak

Spørsmålene «Hva skal jeg gjøre for å beskytte mine immaterielle rettigheter?» og «Hva kan jeg gjøre uten å krenke andres immaterielle rettigheter?» er to sider av samme sak. Advokatene i FØYEN har solid kompetanse og omfattende erfaring i å besvare slike spørsmål og kan hjelpe din virksomhet med så vel juridisk vurderinger som praktisk assistanse i forbindelse med spørsmål knyttet til de forskjellige typene immaterielle rettigheter, herunder spørsmål knyttet til forfølgelse av brudd på rettighetene.

FØYEN Advokatfirma DA
Postadresse: Postboks 7086, St. Olavs Plass, N-0130 Oslo, Besøksadresse: C.J.Hambros Plass 2 A, N-0164 Oslo
Telefon: +47 21 93 10 00, Telefaks: +47 21 93 10 01, E-post: post@foyen.no, www.foyen.no

FØYEN

ADVOKATFIRMA DA

Vi setter fart på næringslivet.

Gjennom raske budleveringer med sykkel, bil og fly i hele Norden – og resten av verden.

Hva kan vi gjøre for deg?



bring.no



Finding New Ways



Språkproblemer?

Noricom er en av Norges største leverandører av språktjenester. Vi tolker til de fleste språk og oversetter alle typer dokumenter for næringsliv og offentlig forvaltning.

Over 100 språk, gode internasjonale kontakter, høy kvalitet og rask levering.

Ring oss på **815 35 500** (døgnvakt) for nærmere informasjon.

NORICOM[®]
Tolke- og translatørtjeneste
www.noricom.no



LINGO ACCESS

Øversettelser for næringslivet

oversettelser

lokalisering

korrektur

språkvask

engelsk, tysk, fransk, spansk, italiensk, nederlandsk
svensk, finsk, dansk, bokmål, nynorsk

www.lingoaccess.no

kvalitet - pålitelighet - service

Vi er en samling spesialister innen post og logistikk i Norden.

På Bring jobber vi for å gjøre din arbeidsdag litt smidigere. Alt som skal sendes, transporteres, lagres, leveres og kommuniseres fra din bedrift til andre bedrifter eller konsumenter, kan du trygt overlate til oss.

Hva kan vi gjøre for deg?

bring.no



Porten til utlandet står åpen Vi snakker språket

Undersøkelser viser at norske eksportbedrifter taper store beløp i utlandet på grunn av dårlig språk. Ikke gå i den fella!

**Øversetting • Skrivning • Språkvask • Lokaltilpassing
Globalisering • Prosjektledelse**

Alle typer trykte og digitale dokumenter, for eksempel programvare, dokumentasjon, brosjyrer, markedsmateriell, produktbeskrivelser, nettsider og rapporter.

INK Norge AS har i 23 år levert øversetting og dokumentasjonstjenester av høy kvalitet til kunder i Norge og utlandet. Vi leverer tjenester tilpasset dine behov og til konkurransedyktige priser. INK Norge er et heleid norsk selskap med dyktige samarbeidspartnere i Europa og resten av verden.

Besøk oss på www.ink.no – Ring 22 20 52 10

INK
NORGE

Malta – mulighetenes øy

EUs minste medlemsland, er en av de raskest voksende stedet for virksomhetslokalisering og ekspansjon i hele verden. Med fokus og ambisjoner har øya tatt steget fra liten koloni til et av verdens mest attraktive steder å investere på bare 40 år.

TEKST MORTEN IVERSEN

SELV OM DET BARE ER fem år siden EU-medlemskapet og to siden euroen ble vedtatt som valuta, kan malteserne så smått begynne å glede seg over resultatet av år med tung innsats for å transformere økonomien til et skarpt instrument for vekst og ekspansjon. Et instrument spesialdesignet for å håndtere utfordringene i en globalisert

verden. Posisjonert strategisk som øya er mellom Europa og Nord-Afrika – er Malta i ferd med å bli det kraftigste springbrettet mellom de to kontinentene.

Øyas lovgivende og regulerende systemer er formulert og gjennomført de siste femten årene. Målet har vært å skape et solid, men fleksibelt rammeverk for alle

typer virksomheter. Øyas «state-of-the-art» infrastruktur på telekomsiden har trukket til seg dyktige fagfolk på så å si alle felt innenfor informasjonsteknologi.

Malta tilbyr potensielle investorer en omfattende pakke med gode insentiver gjennom «Malta Enterprise Act.» Pakken omfatter blant annet konkurransedyktige

lån, investeringsgodtgjørelser, tilskudd til opplæring, skatteincentiver og muligheter for ferdigbygde, spesialiserte fabrikk lokasjoner. Nye bestemmelser belønner dessuten næringer og virksomheter som bidrar med vekst og sysselsetting.

Kilde: maltaenterprise.com

Engelsk ikke like kult over alt

Språket er antagelig den ene faktoren som raskest og grundigst kan ødelegge din satsning i en fremmed kultur. Heldigvis er det samtidig en av de enkleste utfordringene å ta.

TEKST MORTEN IVERSEN

AVISOPPSLAG AV TYPEN: «Taper milliarder på elendig engelsk» (DN) og «Dårlig Språk er bad business» (Aftenposten), har de siste årene satt fokus på hva dårlige oversettelser, kulturelle nivåfeil og misforståelser kan føre til av merarbeid og økte kostnader, men det har ikke vært like mye oppmerksomhet rundt forflatningen av kommunikasjonen som «overforbruket» av engelsk fører til.

– Mange er av den oppfatning at engelsk, og til dels dårlig engelsk, er «tilstrekkelig» og kulest uansett marked. Undersøkelser

viser imidlertid at det er 3 ganger så stor sannsynlighet for at en konsument vil kjøpe hvis vedkommende finner varebeskrivelser, produkthistorier og kjøpsinformasjon på sitt eget språk, sier Tone Aakhus, leder i Ink Norge, et selskap som har levert presis oversetting og dokumentasjonstjenester av høy kvalitet til norske og utenlandske kunder i 23 år.

Undersøkelsen Aakhus refererer til er gjort av «Common Sense Advisory» - et uavhengig konsultentselskap som gjør

undersøkelser blant annet for språkindustrien. Undersøkelsen, som er basert på 2 400 intervjuer i landene Spania, Russland, Kina, Frankrike, Tyskland og Japan, viser at nesten 95 prosent av alle bedrifter som har kontakt med utlandet, benytter seg av engelsk.

– **ANDELEN AV ANDRE SPRÅK** er fallende. På 70-tallet ble for eksempel tysk brukt av nær halvparten av bedriftene, mens det i dag bare blir brukt av en knapp femtedel. Dette er et alvorlig problem for norske virksomheter. Under-

søkelsen viser nemlig ikke bare at konsumentene heller kjøper varer beskrevet på eget språk, de er også langt mer betalingsvillige hvis tilbyderen tar seg bryet med å henvende seg på det respektive morsmålet, avslutter Aakhus.



Euler Hermes er verdens største kredittforsikringselskap med en global markedsandel på 36 % og med virksomhet i 55 land. Euler Hermes tilbyr både kredittforsikring og internasjonal inkasso.

Kredittforsikring

Dekker risiko ved kredittsalg over hele verden
Kontinuerlig overvåkning av dine kunder

- Gratis risikosjekk av din kundeportefølje
- Uforpliktende tilbud
- Meget fleksibelt produkt - skreddersys til din bedrift

Internasjonal inkasso

No cure - no pay på inkasso i utlandet
Et av verdens største inkassonettnetk

- Ingen registreringsgebyr
- Ingen årsgebyr
- Ingen bindingstider

Ring oss i dag!

Kredittforsikring: Telefon: 23 25 60 00 - e-post: info.no@eulerhermes.com

Inkasso: Telefon: 23 25 60 20 - e-post: inkasso.no@eulerhermes.com



☎ 09060 🌐 www.networknorway.no

Enklere jobbhverdag med Mobil Bedrift



**Nyhet!
Nå også
som app!**

- Markedets beste løsning
- Best på pris og service
- Først med app til din mobil
- Gratis telefonmøte
- Personlig assistent

Med Network Norways mobile telefonløsning har du alt du trenger. Vi er først i Norge til å lansere en gratis app som gjør det enkelt å bruke nyttige virkemidler for en mer effektiv jobbhverdag. Med Mobil Bedrift får du markedets beste løsning til markedets beste pris. Network Norway ble i år kåret til mobilaktøren med best service, og vil jobbe hardt for å holde posisjonen også i fremtiden.

Kontakt en av våre forhandlere - eller ring oss på 09060. Velkommen til oss!

**network
norway**™ 
Best på bedrift



Få mer ut av bedriftens internasjonale handel — Nordea Trade Finance

Nordea Trade Finance tilbyr oppgjørsformer, cash management, risikostyring og finansielle løsninger som dekker bedriftens spesifikke behov. Dette vil bidra til å skape et konkurransefortrinn i internasjonal handel.

Nordea – den ledende Trade Finance banken i Norden

Vi kan bidra til bedriftens suksess i internasjonal handel:

- Erfarne, innovative og serviceinnstilte medarbeidere
- Ledende innen elektroniske løsninger
- Den største Trade Finance banken i Norden og Baltikum

Prøv oss!

