

Affärsnytt Europa

Företagsinformation och nyheter från Enterprise Europe Network
i Örebro, Östergötland, Sörmland och Värmland

[Boka ett möte med oss](#) - [Tipsa en vän/kollega](#) - [Kontakta oss](#)

Bäste läsare,

Höstens aktiviteter är i full gång och just nu arbetar vi intensivt med ett av våra största projekt för året, nämligen matchmakingen under Elmia Subcontractor. Ett stort antal företag har anmält sig de senaste veckorna och vi börjar nu närma oss 150 deltagare. Det är kul att se att flera nya inköpare anslutit i år och att såväl svenska som utländska företag ser affärsnyttan med förbokade affärsmöten.

I år fyller EU:s inre marknad 20 år och jag vill uppmana er företagare som stött på hinder eller problem på den inre marknaden att ta kontakt med oss så vi kan föra informationen vidare till EU-kommissionen. 70 % av Sveriges totala handel äger rum på den inre marknaden och det är viktigt att den fria rörligheten fungerar väl för svenska små och medelstora företag.

I november arrangerar vi även två frukostseminarier som jag vill passa på och lyfta fram. Ett seminarium med fokus på finansieringsmöjligheter för företag och ett med fokus på handel med Norge. Mer information om dessa och anmälan finner du i högerspalten här i nyhetsbrevet.

Trevlig läsning,
Carina Lahall



Aktuellt

Stort intresse för Matchmaking på Elmia Subcontractor

Tag chansen och skapa nya kontakter på hemmaplan!

I dagsläget har ca 140 företag anmält sitt deltagande och nya anmälningar tillkommer varje dag. Uppskattningsvis så kommer ca 150 företag ifrån 20 olika länder att delta. Värt att uppmärksamma med årets evenemang är att flera nya inköpare har anmält sig som deltagare.

Är du intresserad av att se vilka företag som anmält sig, klicka på länken nedan. Deadline för anmälan är 19 oktober.

[Läs mer & Anmälan »](#)

Money talks! - finansieringsmöjligheter för

CJ Automotive räknar med upprepad succé

2011 års Subcontractor Connect blev väldigt lyckad för CJ Automotive. En redan uppstartad affär som kan utveckla sig till mångmiljonklassen gör att man nu vill hitta nya samarbetspartners. – Förra året var lyckat så nu vill vi träffa nya leverantörer som vi kan göra affärer med, säger Magnus Törnqvist inköpschef på CJ Automotive.



Magnus Törnqvist, inköpschef på CJ Automotives.

Match-makingen Subcontractor Connect har blivit en succé. CJ Automotives inköpschef Magnus Törnqvist har erfarenhet av att vara med och han är positiv till att nya kontakter knyts. – Det är ett effektivt sätt att göra affärer på, ett spännande och roligt koncept, säger han.

– Vi är igång för fullt med våra nya leverantörer, tanken är att samarbetena ska växa. I vår bransch kan det ta lång tid innan det blir ordentliga volymer men jag tror att affärerna inom några år kan visa sig vara värda åtskilliga miljoner, säger Magnus Törnqvist.

Till årets Subcontractor Connect vill CJ Automotives även titta utomlands. –Förutom svenska företag kommer vi också att titta mot Baltikum, säger han.

Artikel från Elmia Subcontractors nyhetsbrev. Se nyhetsbrevet i sin helhet [här](#).



Vilken är den mest betungande lagstiftningen för dig som företagare inom EU?

Just nu genomför EU-kommissionen en öppen konsultation där man vill få fram de 10 mest betungande lagstiftningarna för små och medelstora företag i EU. Detta görs för att uppmärksamma faktiska problem och för att förenkla framtida lagstiftning.

Har du stött på problem eller har du åsikter som du vill dela med dig av, kontakta oss så för vi informationen vidare till EU-kommissionen. Det kan till exempel röra sig om lagstiftning som berör skatter, moms, handel, tull, produktsäkerhet, anställningar, E-handel, etablering osv.

Kontaktuppgifter:

Emma Göllas
Tel. 019-17 48 03
emma.gollas@enterpiseurope.almi.se

Fredrik Skreberg
Tel. 019-17 48 53
fredrik.skreberg@enterpiseurope.almi.se

Europeiska företag söker svenska affärs- och teknikkontakter



Enterprise Europe Network har stora databaser med företagsprofiler. Genom dessa kan svenska små och medelstora företag hitta nya utländska samarbetspartners. [Sök själv efter profiler i databasen på vår webbsida.](#)

Estonian company specialized in road transport is offering cargo transportation services and is looking for companies which are exporting to Russia or Baltic countries. (PS9-2012)

A German company has developed individual hardware solutions for remote monitoring based on GSM communication – highly integrated, according to the highest quality and environmental standards. The company is looking for commercial agreements with local Swedish partners. Specifically new relations to customers in the area of Gas are well appreciated. (PS10-2012)

A German SME, producer of CNC precision engraving machines and CNC high speed cutting machines as well broad range of software and equipment is looking for distribution partners across Europe, especially in Sweden. (PS11-2012)

A company from Belgium provides a very competitive Real Time Location System which can detect the position of tagged vehicles and assets, with an accuracy better than 50cm, at ranges up to 500m. Positions can be tracked at rates up to 4 positions per second. The company is looking for Swedish collaboration partners. (PS12-2012)

A French company is looking for a business partner to provide storage, logistic and transport services/facilities. The partner can be a short term

små och medelstora företag

Frukostseminarium i Örebro 13 november

Vi bjuder tillsammans med Almi och Länsstyrelsen in till ett kostnadsfritt frukostseminarium med fokus på finansieringsmöjligheter för små och medelstora företag.

[Läs mer & Anmälan »](#)

Handel med Norge

Frukostseminarium i Örebro 22 november

Vi bjuder tillsammans med PwC och Geir Flugund AB in till ett kostnadsfritt seminarium där vi bla kommer att gå igenom marknad och affärskultur samt skatt och praktiska frågor vid försäljning av varor och tjänster till Norge.

[Läs mer & Anmälan »](#)

or long term client looking for transport solutions or a transport partner who would like to outsource a part of the logistics in France. (PS13-2012)

A French car maker which has developed a range of electric vehicles is looking for a local dealer to develop the sales in the Scandinavian countries. (PS14-2012)

A company from Belgium offers Warehousing / Logistic Services and land transport between Scandinavia & Benelux/France/Iberia and vv. as well as the continent & Eastern Europe is looking for collaboration partners in Sweden. (PS15-2012)

A German company specialised in the manufacture of door closing force gauge for railways, trams and buses is looking for trade intermediary services as well as for contractors. Partners are sought in Denmark, Finland, Norway and Sweden. (PS16-2012)

A German mechanical engineering company, specialised in manufacturing of high-precision gears, is looking for trade intermediary services. (PS17-2012)

Vill du göra en egen partnersökning, kontakta oss så skriver vi samman era önskemål och använder sedan vårt europeiska nätverk för att sprida profilen.



Krav på CE-märkning av byggprodukter från och med 1 juli 2013

Från och med den 1 juli 2013 så måste byggprodukter som omfattas av en harmoniserad standard ha en prestandadeklaration och CE-märkning för att få säljas inom EU, enligt EU:s byggproduktförordning.

För mer information om vilka byggprodukter som omfattas av CE-märkning besök Boverkets [webbsida](#).

CE-märket är en symbol som måste sättas på vissa produkter. Märkningen visar att produkten uppfyller de grundläggande säkerhetskraven i ett eller flera EU-direktiv. Maskiner, leksaker och elektriska apparater är exempel på produkter som omfattas av krav på CE-märkning för att få säljas. Omfattas produkten av CE-märkning tar dessa regler över produktsäkerhetsdirektivet även om produkterna säljs till konsumentledet. Notera att CE-märkning aldrig är frivillig. Antingen omfattas produkten av reglerna och då måste den märkas för att få säljas, eller omfattas man inte och då får man inte märka den med CE.

Positivt för handeln i EU

Såväl hela EU-området som euroområdet visar på ett positivt resultat för juli 2012 gällande handel med varor enligt Eurostat. För EU 27 så redovisas ett överskott med 3.1 miljarder euro för juli 2012 jämfört med ett underskott på 15.3 miljarder euro i juli 2011. Euroområdet visar för samma period ett överskott på 15.6 miljarder euro att jämföra med ett överskott på 2.1 miljarder euro i juli 2011.



Det är framför allt exporten till EU:s viktigaste handelspartners som ökat. Ryssland och Sydkorea visar båda på + 18 %, Japan + 16 % och Brasilien + 15 %.

För mer information klicka [här](#).



Enterprise Europe Network på Twitter och Facebook

Följ Örebro-kontoret på: www.twitter.com/EENorebro

Följ Enterprise Europe Network på EU-nivå:
www.twitter.com/TheNetwork_EU

På Facebook kan du följa oss genom klicka gilla [här](#).

Affärsnytt Europa

Enterprise Europe Network/ ALMI Företagspartner Mälardalen AB
Köpmangatan 23-25, 702 23 Örebro
Tel: 019-17 48 00, Fax: 019-17 48 30

[E-post](#)

[Webbsida](#)



**TILLVÄXT
VERKET**



ALMI
FÖRETAGSPARTNER

www.enterpriseurope.se/orebro

[Avanmälan. Jag vill inte att ni skickar mig fler Affärsnytt Europa.](#)