Interreg Sverige-Norge
Europeiska regionala utvecklingsfonden
EUROPEISKA UNIONEN

GRÄNS MÖJLIGHETER

”Det kändes förnuftigt att göra vår första internationella satsning i Sverige.

”Istället för att se hinder i olikheterna, ser vi affärsmöjligheter.

”Det spelar ingen roll för oss om vi kör fem mil in i Norge eller fem mil in i Sverige.

”Man måste vara ödmjuk inför de kulturella skillnaderna.

# Åtta företag berättar om sina erfarenheter från affärer mellan Sverige och Norge

FOTO: MOSTPHOTOS

# Gränsmöjligheter

## - en 161 mil integrerad arbetsmarknad längs norsk-svenska gränsen

Att göra affärer mellan Sverige och Norge lockar många företagare i båda länderna. Utbytet av varor och tjänster över gränsen har pågått långt tillbaka genom historien, och vi är en av varandras allra viktigaste handelspartners. Många företag väljer sitt närmaste grannland som sin första exportmarknad. Mellan Sverige och Norge finns många likheter vilket gör att steget inte känns så långt. Men även om språk och kultur är lika finns det mycket som skiljer oss åt. Att det ena landet är medlem i EU och det andra inte är det, är en viktig faktor till varför det inte går att förbereda sig mindre inför en etablering i grannlandet, än vad man skulle ha gjort i ett mer fjärran land.

Inom Interregprojektet Gränsmöjligheter (2016–2019) genomfördes en undersökning av vilka mentala gränshinder som hindrar företag att göra affärer över gränsen mellan Sverige och Norge. Undersökningen resulterade i en rapport som detaljerat går in på bland annat hur vi påverkas i våra beslut av vårt samhälle, umgänge, vår historia och formella gränshinder. I den här trycksaken har vi samlat erfarenheter från några företag som deltog i undersökningen, samt från några som deltagit i projektet Gränsmöjligheter på annat sätt. Hälften av företagen har norskt ursprung och hälften svenskt.

## SAMARBETE

Projektet har genomförts i ett nära samarbete mellan Länsstyrelsen Värmland, Hedmark fylkeskommune, Fylkesmannen i Hedmark, Svinesundskommittén, Grensetjänsten Norge-Sverige och gränskommittéer i båda länderna.

Grensetjänsten Norge-Sverige medverkar aktivt i projektet genom Länsstyrelsen Värmland, Arbetsförmedlingen och NAV.

Utöver det närmaste partnerskapet har samarbete bedrivits med Nordiska Ministerrådet samt en rad övriga aktörer som jobbar med näringslivsfrågor.

## FAKTA: GRÄNSMÖJLIGHETER

**TID**: 1 september 2016–31 augusti 2019

**BUDGET**: Cirka 1,4 miljoner euro

**PROJEKTÄGARE**:

**Sverige: Länsstyrelsen Värmland**
Katarina Nordmark
katarina.nordmark@lansstyrelsen.se

**Norge: Hedmark fylkeskommune**
Eva Lundin
eva.lundin@hedmark.org

**PROJEKTLEDNING**:

**Länsstyrelsen Värmland**
Katarina Nordmark
katarina.nordmark@lansstyrelsen.se

**Grensetjänsten Norge-Sverige**
Mikael Sondell
mikael@gtm.nu

**MEDSÖKANDEPARTNER**:

**Fylkesmannen i Hedmark**
Erik Haugen
FMHEEHA@fylkesmannen.no

**Svinesundskommittén**
Annika Daisley
annika.daisley@svinesundskommitten.com

**MEDFINANSIÄRER**:

**Arbetsförmedlingen**
Kjell Olsén
kjell@gtm.nu

**Mittnordenkommittén**
Romana Culjak
romana.culjak@lvn.se

**NAV**
Trond Erik Grundt
trond.erik@gtm.nu

**Västra Götalandsregionen**
Olof Jonäng
olle.jonang@vgregion.se

**Östfold fylkeskommune**
Trine Moe
tristo@ostfoldfk.no

FOTO: ØRESUNDSINSTITUTTET

ELVENITE AB, KARLSTAD

## Att skapa goda relationer över gränsen är Elvenites recept på norsk framgång

Elvenite AB är ett exporterande tjänsteföretag inom affärs- och verksamhetsutveckling och jobbar med varumärken som Lantmännen, Kavli och Skånemejerier. I Norge är verksamheten inriktad mot laxproducenter, mejeriföretag och bagerier.

### VARFÖR STARTADE NI GRÄNSÖVERSKRIDANDE VERKSAMHET?

– På nåt sätt hade vi redan en bro in i Norge när vi startade företaget, och sen anställde vi ett gäng konsulter som också hade kunder i Norge. I vår bransch köper kunderna ofta inte företaget utan personerna, så när man byter arbetsgivare följer kunderna med, säger Johan Gotting, VD och medgrundare.

### HUR GJORDE NI?

– Jag tror det handlar väldigt mycket om kommunikation och att lära känna varandra. Som entreprenör får man vara lite anpassningsbar – det går liksom inte att hänga upp sig på för mycket. Vi är olika och medvetna om det, så då får man gilla läget helt enkelt.

Han menar att en viktig del av Elvenites framgångsrika arbete i Norge grundar sig på att de har lagt mycket energi på att lära känna sina norska kunder. Det är också därför de har kontor i både Bergen och Oslo idag.

– När man ska inleda en affär och bygga förtroende tror jag det är bra att vara norrman i Norge. Men de har inte alls problem med att svenskar levererar tjänsterna, svenskarna har ett gott rykte – arbetsamma och pålitliga.

## VAD HAR DET RESULTERAT I?

– Det har varit en väldigt bra affär för oss. Istället för att se hinder i olikheterna, ser vi affärsmöjligheter. På senare år har vi också bearbetat marknaden i Norge mer medvetet. En bransch som vi satsat mycket på är fiskeodlingsbranschen. Vi jobbar mycket med ett stort laxföretag nu som vi gärna bygger vidare på.

> **Istället för att se hinder i olikheterna, ser vi affärsmöjligheter.**

FOTO: ØRESUNDSINSTITUTTET

## FAKTA: ELVENITE AB

**Verksamhet**: Exporterande tjänstebolag med konsultverksamhet riktad mot främst livsmedelsindustrin. De arbetar med varumärken som Lantmännen, Kavli och Skånemejerier. Bolaget vilar på tre ben – affärssystem för att driva tillverkande och distribuerande företag, business intelligence och service- och kundsupport.
**Anställda**: 60
**Ort**: Huvudkontor i Karlstad, kontor i Oslo, Bergen och Stockholm.
**Arbete över gränsen**: Nästan 60 procent av verksamheten är i Norge där de främst arbetar med laxproducenter, mejeriföretag och bagerier.
**Intervjuperson**: Johan Gotting, VD och medgrundare.

FOTO: ØRESUNDSINSTITUTTET

HANDELSBYGG HOLDING AS, HALDEN

## Det är avgörande att ha bra samarbetspartners i Sverige som behärskar branschen och språket.

Handelsbygg Holding AS bygger handelslokaler åt bland andra Europris samt livsmedelsbutiker och bygghandel. De är med tidigt i processerna och köper tomter för att utveckla fastigheter, hyra ut och sälja.

### VARFÖR STARTADE NI GRÄNSÖVERSKRIDANDE VERKSAMHET?

– Vi fick en förfrågan från ett svenskt egendomsbolag om att investera i ett projekt i Säffle, 13 mil över gränsen från den norska hemorten Halden. Det var en tidigare svensk kollega som kände till marknaden bra och som erbjöd oss att gå in i projektet.

> **Det har varit mycket lärorikt för oss att ta steget över gränsen.**

## HUR GJORDE NI?

– Språket var helt klart en utmaning. Det är svårt för en norrman att läsa svenska avtal och de svenska hyresavtalen skiljer sig mycket från de norska. Vi tog hjälp av en svensk advokat och anställde en svensk projektledare och såg till att vi hade duktiga svenskar med oss på de kritiska momenten. Vi trodde först att vi kunde använda vår norska ingenjör som vi vanligtvis arbetar med, men det visade sig att det är så mycket som är annorlunda med att jobba i Sverige. Jag är glad att vi valde att ta in en svensk ingenjör som är van vid det svenska arbetssättet. Det var också väldigt resurs- och tidskrävande jämfört med vad vi är vana vid.

– När vi påbörjade arbetet i Sverige blev vi väldigt väl omhändertagna av Säffle kommun från dag ett, men vi upplevde ändå att genomförandet av bygget var omständligt och ovanligt tidskrävande. I Sverige är kommunen mycket mer involverade i byggprocessen än i Norge.

## VAD HAR DET RESULTERAT I?

Vårt första uppdrag blev en handelspark i Säffle som omsätter 250 mkr och sysselsätter 100–150 personer. Det har resulterat i mer lokal handel för Åmål och Säffle i stort och under byggperioden gav det arbete till många lokala entreprenörer. För företagets del innebär det gränsöverskridande arbetet att vi sprider riskerna i olika marknader. Och det har varit mycket lärorikt för oss som bolag att ta steget över gränsen.

FOTO: ØRESUNDSINSTITUTTET

## FAKTA: HANDELSBYGG HOLDING AS

**Verksamhet**: Ett holdingbolag som arbetar med egendomsutveckling med fokus på handelslokaler. De är tidigt med i processen och köper tomter, utvecklar, äger, hyr ut och säljer. Bolaget har byggt handelslokaler för exempelvis Remo, Kiwi, Coop och Europris.
**Antal anställda**: 7
**Arbete över gränsen**: Har genomfört ett bygge i Sverige och förvaltar nu en tomt i Säffle.
**Ort**: Halden
**Intervjuperson**: Tore Johan Arntzen, delägare.

FOTO: ØRESUNDSINSTITUTTET

CD ENTREPRENAD AB, MALUNG

# Läs på om lagar och regler innan du startar verksamhet i Norge – bästa tipset från CD Entreprenad

CD Entreprenad har grävmaskiner och entreprenadmaskiner i Norge och bygger vägar till vindparksanläggningar. De är nu inne på sitt andra uppdrag i Norge som underleverantör till Svevia och OX2.

## VARFÖR STARTADE NI GRÄNSÖVERSKRIDANDE VERKSAMHET?

– Vi har gjort väldigt många vindparker i Sverige, tillsammans med våra beställare Svevia och OX2. Det var de som bjöd in oss att räkna på det här arbetet i Norge, annars hade vi nog inte kommit på det. Jag tror det bara är 14 mil hit från Malung – det är som att jobba var som helst i Dalarna.

## HUR GJORDE NI?

– Först och främst startade vi en filial till CD Entreprenad, vilket är en förutsättning för att kunna utföra stora jobb. Sedan var det viktigt att komma in i rätt prisbild och veta

vad saker och ting kostar i Norge. Den administrativa biten är mycket krånglig i Norge och tog mer än dubbelt så lång tid. Det hade varit enklare om Norge var med i EU. Det är mycket lättare att köra en maskin till Frankrike än bara över gränsen till Norge. Man måste tulla in maskinerna och få ordning på deklarationer och skatter. Men det kan man ta hjälp med.

– Det är avgörande att läsa på om vilka regler och lagar som gäller. Framför allt vad som gäller med skatt och arbetsvillkor och vad som skiljer sig från det svenska trygghetssystemet. Är man påläst så går allt mycket lättare.

## VAD HAR DET RESULTERAT I?

Nu är vi i Norge igen och startar upp en andra vindkraftspark som underleverantör. Nu är det mycket lättare eftersom vi har gjort det tidigare och arbetet flyter på bra. Erfarenheterna från vårt första uppdrag har gjort att vi nu känner till vad som skiljer sig från Sverige och vad som förväntas av oss.

> **Nu är det mycket lättare eftersom vi har gjort det tidigare och arbetet flyter på bra.**

FOTO: ØRESUNDSINSTITUTTET

## FAKTA: CD ENTREPRENAD AB

**Verksamhet**: Företaget bildades 1991 och utför maskintjänster i hela Sverige. Företaget har en maskinpark med cirka 30 enheter såsom grävmaskiner, lastmaskiner, lastbilar, maskintrailer och väghyvlar. De hyr också in maskiner vid behov.
**Antal anställda**: 30
**Ort**: Malung
**Arbete över gränsen**: Entreprenad-verksamhet i Norge där de anlägger vägar till vindparker.
**Intervjuperson**: Per-Erik Lagerberg, produktionschef.

FOTO: ØRESUNDSINSTITUTTET

KOPPERÅ ELEKTRO AS, KOPPERÅ

## Närheten till kunderna gör att det är enkelt och känns naturligt att åka över gränsen.

Elektrikerföretaget Kopperå Elektro AS har sin hemort runt två mil från Sverige. Men det var inte förrän de fick färre jobb i fabriken de arbetade för, som de började se sig om efter arbete på andra sidan gränsen. Efter lite pappersarbete var de dock i full gång i Sverige, och idag är det lika naturligt för bolaget att jobba på bägge sidor om gränsen.

### VARFÖR STARTADE NI GRÄNSÖVERSKRIDANDE VERKSAMHET?

– Det var väldigt många norrmän som köpte fritidshus mellan Storlien och Åre i Sverige och det öppnade upp möjligheter för oss att ta verksamheten över gränsen. Vi har bara 5–6 mil till Åre från Kopperå och det spelar ingen roll för oss om vi kör fem mil in i Sverige eller fem mil i Norge, säger Ivar Kværnmo som är vd på Kopperå Elektro AS. I många fall har vi närmare till jobben i Sverige än i till kunder i Norge.

## HUR GJORDE NI?

– Vi registrerade oss hos Skatteverket, och fick godkännande från Elsäkerhetsverket. Det var lite krångligt, jag tror det är enklare för snickare och rörmokare att arbeta i Sverige eftersom de slipper kraven från statliga verk. Men det var svårt att konkurrera med de svenska priserna eftersom vi har högre priser i Norge. Det är väl egentligen det som är orsaken till att vi idag bara har norska kunder i Sverige.

## VAD HAR DET RESULTERAT I?

– För oss är det lika enkelt att ta ett uppdrag i Sverige som i Norge. Vi jobbar idag på båda sidor om gränsen, men bara med norska kunder. Man vill väl ha saker så som man är van vid antagligen. Vi har ju ett lite annorlunda sätt att göra saker på inom elektronik i Norge och Sverige. Norsk standard är väl lite strängare än svensk tror jag.

Som många andra i de gränsnära områdena upplever Ivar Kværnmo gränsen som ganska diffus.

> **Det spelar ingen roll för oss om vi kör fem mil in i Norge eller fem mil in i Sverige.**

– Man åker ju fram och tillbaka som man vill över gränsen, man märker nästan inte att det är en gräns. Det talas lite annorlunda bara. I media, speciellt i idrottssammanhang, pratar man ju om ”svenskar och norrmän” men det märker man ju inte av här. Det är något som media har skapat tror jag. Vi märker inga stora skillnader. Det enda är väl att när vi ska jobba i Sverige måste vi fylla i några extra papper. Hade vi också blivit medlem i EU hade vi verkligen inte märkt något.

FOTO: KOPPERÅ ELEKTRO

### FAKTA: KOPPERÅ ELEKTRO AS

**Verksamhet**: Elektriker som främst jobbar med installation i stugområden.
**Antal anställda**: 7
**Arbete över gränsen**: Har norska kunder i Sverige
**Ort**: Kopperå
**Intervjuperson**: Ivar Kværnmo, VD

FOTO: MAFI GROUP

MAFI AB, MORA

## Den norska marknaden var en jättebra instegsmarknad till att lära oss jobba internationellt.

MAFI AB är ett snabbt växande ingenjörsföretag som designar och utvecklar ställösningar för telekomindustrin. De levererar antennfästen och produkter som håller upp apparater till systemleverantörer, operatörer och installatörer. Utbyggnaden av Nødnett i Norge i början av 2010-talet var MAFI:s första internationella satsning, och Norge är nu en viktig del av den nordiska marknaden.

### VARFÖR STARTADE NI GRÄNSÖVERSKRIDANDE VERKSAMHET?

– Vi fick uppdraget att leverera all mindre infrastruktur till utbyggnaden av Nødnett i Norge i början av 2010-talet. Vi specialdesignade fästen för telekomsystemet, som är ett digitalt radiokommunikationsnät for nöd- och beredskapstjänster. Detta blev starten på vår internationella satsning. Flera svenska operatörer etablerade sig i Norge och vi blev delaktiga i stora byggnationer med nytt material under många år.

## HUR GJORDE NI?

– Vi började med att bearbeta den norska marknaden ifrån Sverige, Vi hittade snart möjligheter i ett antal kundcase där vi kände att vi passade in. Vi märkte tidigt att kunderna såg importen som en omständlighetsfaktor. Vi startade därför ett bolag i Norge så att vi kunde ta hand om importen själva för att underlätta för kunden.

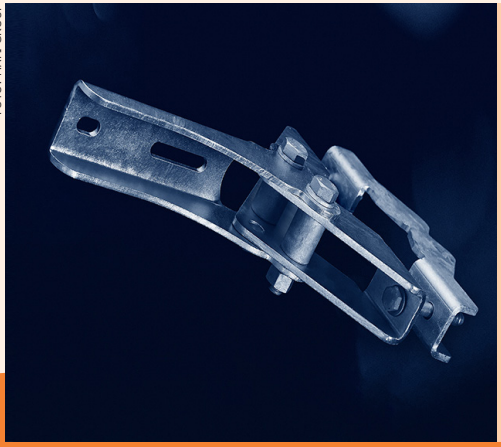
> **Man måste vara ödmjuk inför de kulturella skillnaderna.**

– En utmaning var att vi har olika synsätt och affärskulturer länderna emellan. Vi mötte ett visst motstånd men jobbade på med kontinuerliga besök och gjorde marknadsanpassningar på våra produkter. En erfarenhet vi har fått är att det tar tid, och att man måste vara ödmjuk inför de kulturella skillnaderna. Det hade gått mycket smidigare om vi redan innan hade haft koll på de kulturella skillnaderna inom vårt skrå. Skillnaderna kan vara svåra att se, men ju tidigare i processen desto bättre. Det är bra att tidigt anställa norsk personal och hitta norska samarbetspartners som kan hjälpa till med detta.

## VAD HAR DET RESULTERAT I?

– Vi har nu kontinuerlig försäljning till den norska marknaden och vi bearbetar hela tiden norska bolag. Den norska marknaden var en jättebra instegsmarknad för oss att lära oss jobba internationellt. Vi ligger ändå ganska nära varandra i språk och kultur och det finns mycket som är lika länderna emellan. Det är också en fördel att norrmännen har stor vana av internationell arbetskraft, det öppnar upp för olika kulturer och arbetssätt.

FOTO: MAFI GROUP



## FAKTA: MAFI AB

**Verksamhet**: Designar, utvecklar, lagerför och säljer ställösningar inom telekom-industrin.
**Antal anställda**: 35
**Ort**: Mora, USA, Kenya, Nigeria.
**Arbete över gränsen**: Har många olika kunder i Norge.
**Intervjuperson**: Pierre Bengtsson, CEO i MAFI Group AB.

FOTO: ØRESUNDSINSTITUTTET

THE ASSESSMENT COMPANY, HAMAR

## Ha en plan, ett bra team, och ödmjukhet inför de kulturella skillnaderna.

The Assessment Company är ett norskt konsultbolag som erbjuder tjänster inom ledarskap, strategi, utveckling, rekrytering och urval samt utveckling av organisations-struktur. Sedan 2018 har de har ett bolag i Stockholm med 12 anställda. Målet är att bli ett nordiskt företag och planen är att i nästa steg starta även i Finland.

### VARFÖR STARTADE NI GRÄNSÖVERSKRIDANDE VERKSAMHET?

– Det kändes förnuftigt att göra vår första internationella satsning i Sverige. Vår ambition är att bli ett nordiskt företag. Vi valde att starta i Sverige först eftersom det är mycket handel mellan Norge och Sverige. Dessutom är Stockholm en stad med många nordiska huvudkontor.

## HUR GJORDE NI?

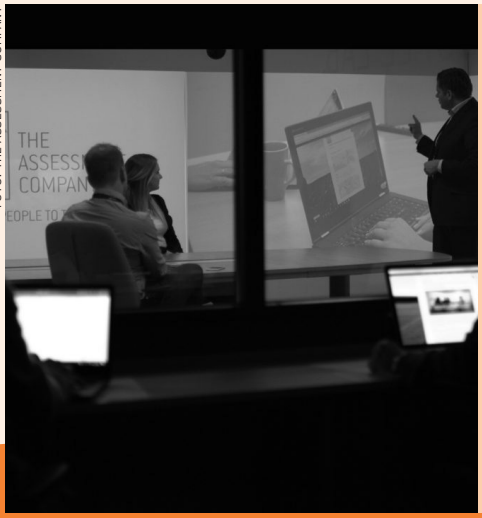
– Vi var väldigt inriktade på att vi skulle etablera vår verksamhet i Sverige med motsvarande filosofi som den vi driver i Norge. Vi sökte svensk kompetens och anställde en svensk VD. Det var viktigt för oss att hitta rätt personer och rätt lokaler. En del av vår verksamhet kräver stort utrymme och efter ett halvår hittade vi lokalerna som passade oss i Solna strax utanför Stockholm. Vi upptäckte att det var dyrare att starta upp ett företag i Sverige än i Norge eftersom det är högre sociala kostnader. En annan viktig skillnad är att man måste bygga upp en svensk företagskultur. Vi kan inte bara komma med våra norska värderingar och sätt att göra saker och ting på och tro att det ska fungera. Att känna ödmjukhet inför de kulturella skillnaderna är jätteviktigt.

## VAD HAR DET RESULTERAT I?

– Vi är nu 12 anställda i Sverige och vi följer framgångsrikt vår planerade utvecklingsstrategi. Målet att uppnå samma tillväxt i Sverige som i Norge. Vår nästa etablering i Norden ska bli i Helsingfors.

> **Det kändes förnuftigt att göra vår första internationella satsning i Sverige.**

FOTO: THE ASSESSMENT COMPANY




### FAKTA:
### THE ASSESSMENT COMPANY

**Verksamhet**: Konsult- och coachingföretag med tjänster inom ledarskap, strategi, utveckling, rekrytering och organisationsutveckling.
**Antal anställda**: 50
**Ort**: Hamar, Oslo, Bergen, Trondheim, Stockholm.
**Arbete över gränsen**: Ett svenskt kontor i Stockholm med 12 anställda.
**Intervjuperson**: Steffen Dyre Hansen, VD.

FOTO: C3C ENGINEERING AB

C3C ENGINEERING AB, VÄXJÖ

## Det krävs förberedelser, men när man väl har tagit steget över gränsen är det inte svårare

C3C Engineering jobbar med försäljning av prefabricerade betongsystem för hantering av kundens fasta eller lösa material, som till exempel sand, grus, aska, avfallsfraktioner och pellets. Företaget bygger också stödmurar och robusta industrihallar. Sedan 2011 projektleder och säljer företaget sina produkter i Norge, men eftersom det vore för dyrt att exportera de tunga betongprodukterna över gränsen, har man ett nätverk av tillverkare i Norge.

### VARFÖR STARTADE NI GRÄNSÖVERSKRIDANDE VERKSAMHET?

– Vi såg en efterfrågan och liknande behov i Norge som i Sverige. Vi såg även skalfördelar med att starta på den norska marknaden, möjligheter att göra fler likartade affärer och lösningar på samma affärsmodell som vi redan hade.

## HUR GJORDE NI?

– Vi sökte upp en lokal representant, en nyckelperson som kunde administrera den lokala försäljningen och produktionsövervakningen. Det var viktigt att hitta rätt person och samarbetspartners med de rätta kärnvärdena. Vi upprättade enkla avtal som har blivit långsiktiga samarbeten. Tack vare att vi har lokala producenter kan vi vara mer lyhörda för kundernas behov än om vi hade utgått ifrån Sverige. Vi har jobbat mycket på vår digitala kommunikation för att hitta kunder. Norge är decentraliserat och det skulle ta alldeles för mycket tid för oss att resa runt till presumtiva kunder. Istället satsar vi på visuellt tilltalande e-mail och annonsering i fackpress. Vi lägger också hellre tid på att delta i rätt mässor än att resa runt till kunder. Där kommer kunderna till oss istället.

> **Det var viktigt att hitta rätt person och samarbetspartners med de rätta kärnvärdena.**

– Ett bra tips är att förbereda sig noga innan man startar upp. Tag kontakt med Business Sweden och Grensetjänsten. Där kan man få bra information om vad som krävs.

## VAD HAR DET RESULTERAT I?

– Genom åren har det lett till ett positivt kassaflöde även från Norge. Det var också vårt första steg mot internationalisering. Efter Norge har vi även startat verksamhet i Danmark och Finland. Eftersom vi inte exporterar så mycket vore det en fördel att starta ett dotterbolag i Norge, så det funderar vi på som nästa steg.

FOTO: C3C ENGINEERING AB

Ramp för personbilar och containerplatser för avfallssortering på återvinningscentral i Norge.

### FAKTA:
### C3C ENGINEERING AB

**Verksamhet**: Försäljning av prefabricerade betongsystem
**Antal anställda**: 14
**Ort**: Säljkontor i Växjö, Kungälv, Ulricehamn, Enköping, Örebro, Horten, Nesbyen och Köpenhamn. Har Produktion på 75 ställen i Sverige, Norge och Danmark.
**Arbete över gränsen**: 7 produktionsplatser i Norge med tillverkning, utrustning och produktlager.
**Intervjuperson**: Tobias Axelsson Runbjörk, Teknisk utveckling & Projektledning

FOTO: ØRESUNDSINSTITUTTET

NORDISK MASSIVTRE AS, KONGSVINGER

## Det är inte så stora kulturella skillnader. Man måste se möjligheterna, så det är bara att köra på.

Nordisk Massivtre AS producerar och levererar massivträdelar till byggen av allt från villor och småhus till industrier. Företagets placering i Kongsvinger, bara fyra mil från Sverige, gör det naturligt att handla över gränsen. Skogs- och trävaruindustrin är dessutom traditionellt en bransch med mycket handel och kontakt över gränsen.

### VARFÖR STARTADE NI GRÄNSÖVERSKRIDANDE VERKSAMHET?

– Det var egentligen en ren tillfällighet. Vi blev kontaktade direkt av en svensk kund. Vi har tidigare haft en svensk styrelseordförande med ett stort nätverk, så det gav naturligt kontakter i Sverige.

## HUR GJORDE NI?

– Vi offererade till kunden och fick jobbet så vi startade ett svenskt bolag för att förenkla momshanteringen. Vi upplever det smidigt att jobba med svenska aktörer, så det är inga större problem för oss. Men momsfakturering var lite svår när vi inte hade gjort det förut. Och det finns ju olika begrepp och sätt att jobba på, men det går snabbt att komma in i. Man kanske tänker att det ska vara komplicerat men det är inte så stora kulturella skillnader. Vi håller ju till i Kongsvinger nära svenska gränsen och man måste se möjligheterna, så det är bara att köra på.

## VAD HAR DET RESULTERAT I?

– Vi har haft flera leveranser till samma kund i Sverige och vi har fått många goda kontakter med svenska bolag. Vi har bland annat levererat till en förskola i Bengtsfors och till Västanå Teater i Sunne. Vi har också levererat tolv stugor till en och samma kund som vi hoppas på ett fortsatt samarbete med. Och vi handlar virke på andra sidan gränsen, hos Hilmer Andersson sågverk och hyvleri.

> **Vi har tidigare haft en svensk styrelseordförande med ett stort nätverk, så det gav naturligt kontakter i Sverige.**

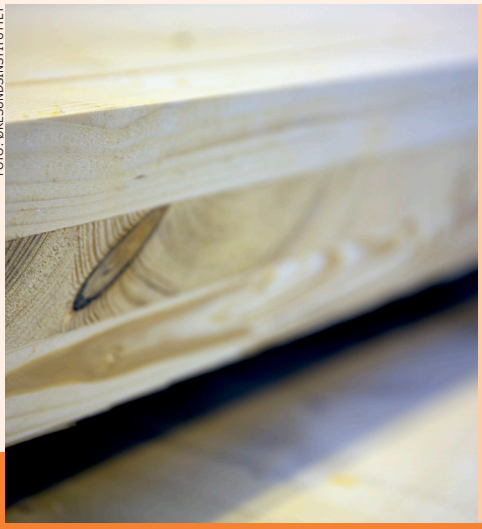


FOTO: ØRESUNDSINSTITUTTET

## FAKTA: NORDISK MASSIVTRE AS

**Verksamhet**: Nordisk Massivtre AS producerar och levererar massivträdelar till byggen av allt från villor och småhus till industrier. Bolaget startade 2017 av ägare som tidigare bedrivit liknande verksamhet i västra Norge.
**Antal anställda**: Sex anställda och ytterligare personal genom bemanningsföretag. Totalt arbetar ca 10 personer/dag.
**Ort**: Kongsvinger
**Arbete över gränsen**: Försäljning och inköp.
**Intervjuperson**: Carsten Hovind, marknadschef.

FOTO: MOSTPHOTOS, ØRESUNDSINSTITUTTET

# GRÄNS MÖJLIGHETER

**Under snart tre år har vi jobbat med att öka kunskapen om gränsöverskridande affärer mellan Sverige och Norge. Ett stort antal företagare och samarbetspartners har deltagit i projektet och vi är stolta att säga att vi har bidragit till att fler affärer mellan länderna kommit igång. Här kan du läsa om några av företagen som har tagit steget över gränsen, och som vill dela med sig av sina erfarenheter.**

Länsstyrelsen Värmland

HEDMARK FYLKESKOMMUNE

Fylkesmannen i Hedmark

Svinesundskommittén

ARBETSFÖRMEDLINGEN
SWEDISH PUBLIC EMPLOYMENT SERVICE

grense•tjänsten
NORGE-SVERIGE

nav

VÄSTRA GÖTALANDSREGIONEN

ØSTFOLD FYLKESKOMMUNE