



Hemsida | PDF | Ta bort mig från utskickslistan



SWERIGs Nyhetsbrev

I detta nyhetsbrev finner ni information om:

- Nästa SWERIG seminarium 17 november
- Kommande events
- Regeringens exportstrategi lanserad
- Marknads och Branschnyheter
- SWERIG artiklar i Future Transport
- Nytt från Business Sweden
- Match-making resa till Stadler i Schweiz
- Nordic Rail 6-8 oktober



Välkommen till nästa SWERIG-seminarium den 17:e november!

Välkommen till nästa SWERIG-seminarium, det sker på eftermiddagen den 17:e november. Temat denna gång är "Järnvägen ur ett IT perspektiv".

Inbjudan har precis skickats ut, anmäl dig gärna om du inte redan gjort det!

Kommande events (urval)

- [Smart Metro & CBTC World Congress, 3-5 november Köpenhamn](#)
- [NT Expo, 3-5 november, Sao Paolo, Brasilien](#)
- [Match-making resa 24-25 november, Stadler, Schweiz](#)
- [Järnvägsdagen, 14 december, Stockholm](#)
- [International Conference & Exhibition on IT Solutions for Public Transport, Karlsruhe, 1-3 mars 2016](#)

JÄRNVÄGSDAGEN



Regeringens exportstrategi lanserad

Den 28 september lanserade Näringsminister Mikael Damberg Sveriges nya [exportstrategi](#). Regeringen säger att "I strategin adresserar regeringen de utmaningar som svensk export står inför med en mängd konkreta insatser."

Teknikföretagen har under en period på olika sätt haft dialog med regeringen om detta och SWERIG, som sitter med i Teknikföretagens referensgrupp för exportfrågor, har i sin tur framfört våra synpunkter till Teknikföretagen och Business Sweden.

Marknadsnyheter och Branschnyheter

Här följer ett urval av marknadsnyheter både av övergripande karaktär och specifik information som gällande konkreta affärer.

- [Norge: Storsatsning på järnvägsunderhåll i Norge](#)
- [Sverige: Alstom bygger nytt trafikledningssystem i Sverige](#)
- [UK: Upphandlingen av byggnation av High Speed 2 inleds](#)
- [USA: Amerikanskt-kinesiskt konsortium tecknar avtal om höghastighetsbana](#)
- [Danmark: Spårvägsutredning i Köpenhamn läggs på is](#)





Vi har hittills skrivit tre artiklar med temana:

- SWERIG
- Europa – i topp på höghastighetsmarknaden
- "Den svenska järnvägsbranschen växer så det knakar"

Kommande teman är innovation/export och vinterteknologi/export.



Nytt från Business Sweden

Nyligen har Polens regering godkänt ett moderniseringsprogram av de polska järnvägarna som uppgår till ca 150 MDR SEK för åren 2014-2023. Satsningen är den största som Polen har gjort någonsin, och finansieras till större delen med EU-medel.

Till de viktigaste prioriteringarna i moderniseringsplanen hör en kraftig upprustning av järnvägsinfrastrukturen på ett sätt som bättre länkar samman Polens storstadsregioner med varandra och som lyfter den tekniska standarden i Polens delar av det transeuropeiska transportnätet (TEN-T).

I samband med lanseringen av moderniseringsprogrammet har infrastrukturdelen i Polens statliga järnvägsbolag (PKP PLK) meddelat att man är intresserade av att knyta fler kontakter med utländska bolag, och även ändrat upphandlingsförfarandet så att andra kriterier ska kunna beaktas än enbart priset.

Nyligen har en planerad investering utannonserats av PKP PLK, som kan vara intressant för flera av SWERIGs medlemmar: Ett tåglednings- och signalsystem kompatibelt med European Rail Traffic Management System (ERTMS). Investeringen kommer att ske i flera steg genom en stängd upphandling där:

- Intresserade bolag först anmäler intresse
- Utvalda bolag bjuds in till vidare diskussioner
- PKP PLK väljer ut leverantör som bäst motsvarar förväntningarna

Business Sweden's bedömning är att både den nya moderniseringsplanen och förändringarna i PKP PLK:s upphandlingar är bra nyheter som ökar svenska företags möjligheter att ta del av affärsmöjligheterna i Polen. Dels är det här mycket betydande investeringar i ett grannland inom ett område där Sverige är starkt, och dels så ser vi tecken på att prispressen i Polen kan bli mindre när aspekter som service och kvalitet får större betydelse i inköpen. Svenska företag kan ta del av affärerna i Polen på flera olika sätt:

- Göra affärer själva mot PKP PLK
- Sälja till en generalentreprenör i Polen. Finns ca 10 polska bolag som står för merparten av entreprenadavtalen gentemot PKP PLK
- Sälja genom en lokal partner som sköter införsäljningen gentemot entreprenörerna och PKP PLK

Business Sweden planerar för branschfrämjande aktiviteter 2016 där SWERIGS medlemmar ska få möjlighet att träffa polska potentiella kunder och affärspartners. För mer information kontakta Wilhelm Wojtasik: wilhelm.wojtasik@business-sweden.se +48 664 431 072

SWERIG match-making hos Stadler 2015

SWERIG kommer att upprepa succén från tidigare i år med att återigen arrangera en intressant match-making resa. Denna gång går resan till tågtilverkaren Stadler Rail i Schweiz.

Huvudkontoret för Stadler Rail i Bussnang besöks, där även tillverkningen av FLIRT, GTW och andra tågtyper sker. Besöket omfattar även besök i Altenrhein där kompetensen och produktionen finns av dubbeldäckare samt tåg för stads-spårvagnar. Besöket äger rum tisdag 24 – onsdag 25 november 2015.



En grupp på 23 personer från 11 SWERIG företag deltar i en intressant resa under två dagar med schemalagda Business to Business (B2B) möten med företagets inköpare och teknisk personal. Från SWERIG hoppas vi att även denna resa ska ge tillfällen till konkreta affärssamtal och förhoppningsvis även möjligheter till kommande exportorder för våra medlemmar.



Nordic Rail 6-8 oktober

SWERIG vid Nordic Rail!

Nordens största järnvägsutställning Nordic Rail i Jönköping har nu slagit igen sina portar för denna gång. 341 utställare från olika länder visade upp sina senaste produkter och tjänster under tre dagar 6 – 8 oktober. Detta ska jämföras med 2013 då 297 utställare deltog, alltså en markant ökning i år med ca 15 %. 40 procent var icke svenska utställare och drygt 20 procent var icke nordiska utställare. Antalet unika besökare på mötesplatsen var totalt 6 157, även detta med en blygsam ökning på ca 5 %.

diskussioner och debatter om transportsystem, järnvägar och framtida transporter. 15 SWERIG företag hade valt egen monter och 15 SWERIG företag ställde ut i den centralt placerade SWERIG montern.

Samlingsmontern

Den centrala SWERIG-montern fanns i Hall B monter B03:70, mycket strategiskt placerad bredvid två av SWERIG's andra utställande företag, så SWERIG blev därmed en av de största utställarna som ingen kunde undgå att lägga märke till.

Samlingsmontern, i två våningar, innehöll en central SWERIG del dit alla medlemsföretag kunde komma och sitta ner en stund med sina kunder/kontakter och ta en kopp kaffe eller andra förfriskningar. SWERIG montern var mestadels välbesökt, med några få undantag under tisdagens förmiddag och torsdagens eftermiddag. Några få företag visade intresse för att bli nya medlemmar i SWERIG.

Det affärsmässiga resultatet, inklusive skapade kontakter och affärsmöjligheter genomförs internt i varje utställande medlemsföretag. Däremot kommer en detaljerad slutrapport över SWERIG's deltagande om ett antal veckor att finnas på hemsidan.

SWERIG kundträff

SWERIG arrangerade traditionsenligt en kundträff tisdagen den 6 oktober mellan 17:00 – 22:00 i Elmia Bowling Arena där den prestigefulla "SWERIG Bowling Cup" avgjordes. En alldeles utmärkt buffé med tillhörande drycker serverades till de 110 deltagarna varefter sedvanligt mingel startade och stämningen vid borden var på toppnivå. En gästidentifikation i form av en blå bowlingjacka av hög kvalitet pryddes samtliga deltagare. Vinnare av årets "SWERIG Bowling Cup" blev återigen "Team Sleepers" som för andra gången i rad tog hem äran av att vinna detta ärofyllda pris. Dock kan nämnas att de hade en god hjälp från sina norska medarbetare.

Konferensen

Under de tre dagarna arrangerades inte mindre än 100 olika seminarier där experter, branschföreträdare och politiker behandlade de mest aktuella frågorna just nu. Planeringen av dessa seminarier har pågått under nästan två år och SWERIG har varit djupt engagerade i denna planering, med målet att årets konferensprogram skulle bli det bästa någonsin, med enbart högkvalitativa seminarier i aktuella ämnen samt intressanta föredragshållare från när och fjärran. Seminarierna var mycket välbesökta men antalet seminarietillfällen och antalet seminariebesökare är ännu inte publicerade av Elmia.

Business to Business Meetings

Match-makingen pågick 7 – 8 oktober och var ett unikt tillfälle för svenska och internationella företag att knyta kontakter, skapa samarbeten och partnerskap för framtida långsiktiga projekt. 110 företagsrepresentanter var anmälda till dessa möten för att passa på att utveckla sin verksamhet och skapa nya allianser. Elmia och SWERIG arrangerar detta evenemang där svenska och internationella företag kan mötas. Under mässan 2013 arrangerades ca 1 600 individuella möten, vilket sannolikt kommer att öka väsentligt under denna Nordic Rail när vi väl får deltagarsammanställningen från Elmia.

Nästa Nordic Rail, Nordic Road och Future Transport går av stapeln i Jönköping 10 – 12 oktober 2017. Som projektledare inom SWERIG ser jag redan fram mot ett lika framgångsrikt SWERIG deltagande vid detta tillfälle.