

SWERIG

2:e februari 2016

Välkomna!





Tunnelbana under utbyggnad!

Inbjudan till SWERIC-seminarium den 2:e februari!

Program

Ny föreläsare!

<p>World metro and public transport update</p> <p>By the end of 2013, 148 cities worldwide had a metro system, with approximately 150 million passenger trips being made on a daily basis. These figures were presented in a newly published report by UITP. Mircea Steriu will present more updates from this report and some statistics on regional and suburban railways.</p> <p><i>Mr Mircea Steriu, UITP statistics manager</i></p>	13.00
<p>Nya tunnelbanan i Stockholm</p> <p>Stockholmsregionen växer. Nu byggs nästan två mil ny tunnelbana, tio nya stationer och en ny depå. 2021 beräknas den första sträckan till Barkarby stå klar. Förvaltningen för utbyggd tunnelbana ansvarar för att genomföra utbyggnaden av Stockholms tunnelbana och kommer under denna presentation berätta mer om projekt samt möjligheter och förutsättningar för leverantörer.</p> <p><i>Pia Lindberg Nedby, Upphandlingschef, förvaltningen för utbyggd tunnelbana i Stockholm</i></p>	
<p>Teknik för automatiserad drift ger tunnelbanan nya möjligheter</p> <p>Avancerade tåglednings- och signalsystem och automatiserad drift ger framtidens tunnelbana högre kapacitet och tillförlitlighet. Bombardier berättar och svarar på frågor.</p> <p><i>Bertil Hunyadi, produktlinjeansvarig, Bombardier Rail Control Solutions.</i></p>	
<p>ASEAN - en växande tiger ekonomi</p> <p>Med en årlig tillväxt på snitt 5,2% i ASEAN regionen (Malaysia, Singapore, Thailand, Vietnam etc.) så är det en attraktiv marknad för svenska bolag. Just nu satsar man dessutom på flera stora infrastruktur satsningar inom bland annat järnväg. Carl Malmqvist från Kuala Lumpur berättar mer om vad som är planerat inom järnväg.</p> <p><i>Carl Malmqvist, Business Sweden</i></p>	
<p>"Member chat time"</p>	15.15
<p>Medlemsmöte</p> <p><i>Kort genomgång av pågående verksamhet</i></p>	16.00 (ca)
<p>Avslut och eftersnack</p> <p><i>Dagen avslutas med mingel och möjlighet att sitta kvar och fortsätta diskussionerna.</i></p>	17.00

Bonus!



Medlemsmöte 160202

- Seminarier
 - 3 maj, 6 sep, 29 nov
- Nätverksdag 3 Maj
- Mässor
 - Innotrans, 20 -23 Sep 2016
 - Nordic Rail, 10-12 Okt 2017
- Exportresor
 - Business Swedens resor
- Extern kommunikation
- Nytt på hemsidan
- Medlemsvärvning
- Övrigt

Nästa möte 3 maj!



Nätverksdag 3:e Maj

KONCEPTBESKRIVNING

Bakgrund: Idén till nätverksdagen föddes efter den rundringning som genomförs bland alla medlemmar. Där framkom att nätverkande, erfarenhetsutbytet och kontakter med kollegor i branschen står högt på önskelistan.

Vi vill därför arrangera en träff där våra medlemmar får tillfälle att ta del av varandras kunskaper, styrka kontakterna och lära känna våra verksamheter ännu bättre. Vi kallar till en nätverksdag!

Så går det till: Dagen innehåller två hörnstenar:

- Företagspresentation
- Workshops

De sistnämnda hålls av deltagarna själva och syftet med dem är att medlemmarna ska kunna dyfta frågor som man brottas med i strövan att nå nya marknader. I mindre grupper diskuteras varje ämne där vi tar tillvara på den stora erfarenhet och kompetens som finns hos våra medlemmar.

Det kan också vara så andra hållet - deltagarna berättar successions och delger andra hur man lyckades med sin affär på en viss marknad.

När dagen är slut ska deltagarna ha med sig konkreta råd och nya kunskaper.

För vem: Enbart för Sveriges medlemmar. Vi ser gärna att flera kompetenser från varje företag närvarar. Alla som är delaktiga i att skapa exportaffärer har utbyte av, och är en tillgång för, arrangemanget.

Kostnad: En mindre deltagaravgift tas ut som täcker mat, dryck etc.

Plats: Elmia, Jönköping

MINIMÄSSA

Varje medlem får en utställningsyta på 4 m² innehållande ett stödbord samt plats för roll-up eller dyli som förklarar vad företaget gör, vilka marknader man är inne på osv. Denna minimiässa är uppställd i nävet av hela arrangemanget och fungerar som samlingsplats mellan workshopen. Deltagarna får där tillfälle att diskutera och lära känna övriga medlemmar närmare.

WORKSHOP

Idén med workshopen är att medlemmarna både ska rå och dela med sig av sina kunskaper. Den stora kraft och kompetens som Sveriges medlemmarna bär med sig ska vi dra nytta av. Alla deltagarna fungerar som konsulter för en dag och får vara med och ge råd, delge egna erfarenheter och samtidigt ta del av andras problemlösningar. Elmia hjälper till att planera och genomföra hela workshopen.

Så går den till: Alla företag skickar in ämnen som man vill ta upp/berätta om. Elmia sammanställer dessa och gör ett program. Detta skickas sedan ut och deltagarna får anmäla till vilka workshops man vill medverka i. Elmia sammanställer sedan ett program som skickas ut till deltagarna. Elmia bistår också varje workshop-hållare med stöd, tips för att säkerställa att man får ut maximum av träffen.

TRE WORKSHOPMODELLER

Vi kommer använda oss av tre olika modeller, beroende på vilken frågeställning som tas upp. Alla workshops hålls i mindre grupper där samtliga deltagare kommer till tals.

Samtalsmodellen

Vi sätter samtalet i en ring där workshopledaren redogör för ämnet och därefter diskuterar man kring detta. Om behov finns kan Elmia stötta med samtalsledare.

Post-it-modellen

Workshoparrangörernaerar sitt case och vilka problem och utmaningar den står inför. Deltagarna utrustas med post-it-lappar och kommer med idéer samt förslag på lösningar. Dessa idéer antecknas, struktureras och förklaras. Elmia assisterar med förberedelser, struktur och genomförande.

Bikupmodellen

Workshoparrangörerna håller en presentation av ett case/fråga. Den grupp som lyssnar är indelade i minigrupper om 2-3 personer. När presentationen kommer till en frågeställning bryter man och varje minigrupp får samtala i små bikupor och komma med lösningförslag som sedan redovisas. Varje workshop innehåller flera "stopp" för bikupande.

DAGSPROGRAM

09.00-11.00	Utställar möte/samlingsmoment Innebrans. Styrelsemedlem Swerig
11.00-11.20	Gemensam samling med introduktion till dagen.
11.30-12.10	Workshoputställning 1*
12.20-13.00	Workshoputställning 2
13.00-14.00	Gemensam lunch
14.00-14.40	Workshoputställning 3
14.40-15.20	Nätverk i minimiässan
15.20-16.00	Ärsmöte Swerig
16.10-16.30	Gemensam avslutning
16.30-18.00	*Network* med mingel, dryck och något lättare att äta i minimiässan.
19.00	Gemensam middag på restaurang på stan för den som vill.

Vid varje workshoputställning hålls minst tre parallella workshops.

*Ett tema i Workshop 1 är redan fastställt:

"Så blir du framgångsrik i ditt mässhedtagande".

Workshop och genomgång av viktiga framgångsfaktorer i förberedelsearbetet. Vad behöver man göra för att lyckas och hur?

Workshopledare: Mikael Jonsson, vd för Fairlink, författare och Sveriges ledande personlighet inom mässhedskunskap

MAT OCH DRYP

I dagen ingår gemensam lunch, eftermiddagskaffe samt dryck + mingelmat på eftermiddagen. Om önskemål finns siter vi en gemensam middag på restaurang på kvällen.

KONTAKT, ANMÄLAN & VIKTIGA DATUM

2 februari:

Sista dag att göra preliminär intresseanmälan. Ange hur många som kommer från företaget samt hur många som planerar att hålla en workshop. Anmäl gör via webblänk från Sveriges kansli.

19 februari:

Sista dag för definitiv anmälan att hålla en workshop. Anmälan görs till Jörgen Nyström.

15 april:

Sista dag att anmäla vilka som medverkar från varje företag samt om man vill utnyttja sin utställningsplats i minimiässan. Anmälan sker via webblänk som öppnas under våren.

Jörgen Nyström | Elmia. jorgen.nystrom@elmia.se | +46 36 15 22 30

Anmälda till nätverksdagen

För- och efternamn	Företag	Hur många uppskattar du kommer från ditt företag?	Förslag till rubrik och kort beskrivning på workshop som ni önskar genomföra
Jan Hellgren	Westermo	3	Datanätslösningar får tåg och järnväg
Johan Håkanson	Bo Edin AB / Univox	1	Tillgänglighet för hörselskadade Vikten av att integrera tillgänglighetsskapande åtgärder i ett tidigt skede i projektet. PIS-leverantörernas viktiga roll för att främja acceptansen för tillgänglighet hos beställaren/operatören.
Johan Lindström	Gerdins Components Västerås AB	3	
Helena Roos	Prose AB	1	
David Clysen	Ericsson	3 - beroende på vilka andra företag som kommer delta.	Hur LTE kan skapa nya möjligheter inom segmentet Rail.

Business Sweden

- **Czech and Slovak**
- Nothing specifically planned.
 - We are in contact with Skoda Transportation (Light rail) on a continuous basis
- **Portugal**
- Nothing planned.
- **Japan**
- A delegation from Japan visiting Sweden in May with the purpose to sign an extension of the MoU.
- **Korea**
- Nothing specially for export promotion.
- **East Africa**
- Nothing planned.
- **US**
- Nothing planned
- **Mexico**
- Nothing planned
- **Western Europe**
- Nothing specifically planned,
- **France** SNCF has shown interest for sourcing digital solutions in Scandinavia, but nothing planned.
- **Spain** has an incoming delegation from the Basque Government (of North Spain) planned for April 4-8 for Stockholm, Gothenburg and Västerås.
 - With this delegation will most likely come representatives from the railway cluster MAFEX and member companies as e.g. CAF, TALGO, IDOM and INDRA. If any interest from Swerig members to meet with such delegation and companies, please inform BuS.

SWERIG STÖTTAR FÖRETAGENS EXPORT PÅ EN VÄXANDE MARKNAD

Swerig – Swedish Rail Industry Group – har i tjugofem år stöttat medlemsföretagens export av järnvägs-teknologi och tjänster. Nu ser man potentialen i en fortsatt växande marknad, men också ökad konkurrens på den internationella marknaden.

Marknaden spås växa för järnvägsprodukter och tjänster. Allteftersom världens befolkning och städer växer behövs ju mer tåg och järnväg. Flera marknadsrapporter pekar också i denna riktning, något som inte är förunnat alla branscher i en skakig ekonomi. Detta är en utveckling som går att dra nytta av, men då gäller det för företagen i ett litet land att agera smart. Svensk järnvägsindustri har med tanke på landets storlek en unik industriell bas av globala ledande företag, exportvana underleverantörer, järnvägs-teknisk kompetens inom företag och akademi, erfarenhet av utvecklingsprojekt samt en öppen järnvägsmarknad.

– Vår erfarenhet i Sverige gör oss väl rustade och vi är en del av den europeiska järnvägsindustrin, som är ledande på världsmarknaden inom samtliga segment, alltifrån hög hastighet, regionalåg, spår-vagn till signalsystem. Men konkurrensen från fler europeiska aktörer ökar. Vi märker också på olika sätt av att mer konkurrens från till exempel Kina och Japan är att vänta, säger Swerigs ordförande Rolf Alm.

FÖRETAGEN I ETT LAND SOM SVERIGE tjänar på att samverka och utbyta erfarenhet när det gäller andra marknader. Därför finns Swerig, Swerig gör företagen en kostnadseffektiv exportstöd som till exempel möjligheten att delta i seminarier med potentiella kunder från andra länder, exportresor, samlingsmontrar på mässor eller information om internationella affärer.

JÄRNVÄGSINDUSTRI I Europa och Sverige består av några stora tillverkare, många underleverantörer, infrastrukturbyggare och konsultföretag. Den största aktören i Sverige har varit och är Bombardier och

dess svenska föregångare Asea/ABB. Företaget är en av världens största tillverkare av rullande materiel och signalsystem med hundratals underleverantörer i Sverige. Många av de mindre företagen som är underleverantörer till järnvägen är samtidigt underleverantörer till en rad andra industrier. Det kan också gälla stora svenska teknikföretag som till exempel SSAB, SKF och SAAB.

– En viktig och växande del av den svenska järnvägsindustrin är de företag som arbetar med järnvägsrelaterade IT-produkter och tjänster. Alltifrån mjukvaran för signalsystem eller trafiklednings-system till hårdvaran som styr tågets kraftoptimering eller säkerhetsystem, säger Rolf Alm.

att man bjudit in potentiella kunder som beskrivit marknaden i länder som till exempel Polen, Tyskland, Turkiet, Danmark och Storbritannien.

EN ANHÄN TYPISK AKTIVITET är att arrangera samlingsmontrar på mässor. Swerig har under flera år haft en samlingsmonter för medlemsföretagen på Innotrans. På liknande sätt har man monter på Nordic Rail.

– Swerigs verksamhet ger en bra inblick i frågor om järnväg och export, och dessutom konkret och kostnadseffektiv hjälp i exportarbetet. Vi kommer framöver dessutom att verka för att utveckla samverkan mellan företag i branschen, till exempel vid exportaffärer. Har har också andra aktörer som till exempel SEK och Business Sweden en roll, säger Magnus Davidsson, verksamhetsansvarig på SWERIG.

SWERIG ETABLERADES UNDER 1990-TALET AV

Svenska Exportrådet, idag Business Sweden. Idag har man sin bas hos TEBAB, även om Business Sweden även fortsatt är en viktig partner. Syftet med verksamheten är att katalysera export av svensk järnvägs-teknik och tjänster. De 45 medlemsföretagen täcker en stor del av produkt och serviceutbudet inom järnväg – från planering, teknisk rådgivning, systemdesign och installationer till rullande materiel, komponenter och programvara.

En typisk aktivitet är att arrangera seminarier. Under de senaste åren har Swerig arrangerat 4-5 seminarier per år om ämnen som till exempel Light Rail projekt i Norden, framtida IT-lösningar för järnvägar, finansiering, Fehmarn-Bält samt



ROLF ALM
Ordförande,
Swerig

“Vår erfarenhet
i Sverige gör oss
väl rustade”



**MAGNUS
DAVIDSSON**
Verksamhetsansvarig,
Swerig

“Swerigs verksamhet ger en
bra inblick i
frågor om järnväg
och export”



SWERIG – Swedish Rail Industry Group Swerig – organiserar över 50 medlemsföretag inom den svenska järnvägbranschen. Syftet är att stötta export av svensk järnvägs-teknologi och järnvägskompetens. Medlemsföretagen täcker hela marknaden för järnvägsmateriel och tjänster – från spårinstallation till mjukvaror. Den sammanlagda exportifrån för medlemsföretagen ligger årligen på cirka 10 miljarder kronor.

Nytt på [hemsidan](#)

- Länkar
- Events
- Marknadsrapporter