

BUSINESS I SVERIGE

ETABLERING
REKRUTTERING
SALG & MARKEDSFØRING

A photograph of two businesswomen walking on a wooden bridge in a city. The woman on the left is wearing a bright green top and a black blazer, pulling a blue suitcase. The woman on the right is wearing a patterned top and a light-colored blazer, pulling a black suitcase and holding a coffee cup. In the background, there are several modern glass skyscrapers and a prominent brick building with a clock tower. The scene is set during the day with soft lighting.

oresundirektbusiness.com



Øresundsregionen 4 millioner indbyggere



Nordens største
arbejdsmarkedsregion

Helsingborg

Malmö

Kristianstad

Lund

København



Én informationstjeneste
Øresunddirekt – hjælper
virksomheder og borgere



17 universiteter og
højere læreanstalter



Tid med færge
Helsingborg-Helsingør
20 minutter



Tid med tog
Malmö, Hyllie-Copenhagen
Airport 10 minutter,
Malmö C-København H 35 minutter



Copenhagen Airport
Sigter mod 40 millioner
passagerer årligt

Business i Sverige

Sveriges beliggenhed tæt Danmark og med ca. 10 millioner indbyggere, er det et meget interessant marked for danske virksomheder. Alene i Øresundsregionen er der lige nu 4 millioner indbyggere og potentielle kunder. Sveriges økonomi har i de seneste år været blandt de hurtigst voksende økonomier i Vesteuropa. Væksten har været drevet af stigende både privatforbrug og investeringer, ifølge Dansk Erhverv.

Der er mange måder at lave forretninger på, når du vil ind på det svenske marked. Alligevel er der selvfølgelig nogle forskelle som det kan være godt at kende før man etablerer virksomhed, rekrutterer svenske medarbejdere eller ønsker at sælge produkter eller andre ydelser i Sverige.

Øresunddirekt er en svensk-dansk informationstjeneste og et samarbejde mellem myndigheder i Øresundsregionen. Vi har i mere end 20 år givet privatpersoner og virksomheder information om danske og svenske regler - samt om gældende regler på tværs af Øresund.

I denne brochure giver vi dig en kort introduktion til de ting, som du skal overveje og tænke på, når du vil rekruttere svenske medarbejdere til din virksomhed i Danmark, etablere dig i Sverige eller sælge til svenske kunder.

Derudover vil du også få:

- › Kort introduktion til svensk forretningskultur.
- › Gode råd om personlig virksomhedsrådgivning med fokus på det svenske marked.
- › Nogle cases fra virksomheder, der allerede har taget springet over Øresund med succes, og læs deres erfaringer og gode råd.
- › Oversigt om links til flere informationer og inspiration.
- › Gode råd og links til mere information på oresunddirektbusiness.dk

”Trevlig läsning”!

Etablering i Sverige

At lave business med din danske virksomhed i Sverige

Hvis du bor i Danmark og gerne vil etablere dig på det svenske marked, findes der forskellige muligheder for at drive din virksomhed. Sælger du business-to-business og udfører arbejdet i Danmark, uden fast salgssted, kontor eller lager i Sverige kan du gå ind på det svenske marked med din danske virksomhed. Men du skal være opmærksom på eventuel momsregistrering, hvis du sælger til privatpersoner i Sverige.

Etablering på det svenske marked

Vælger du en fast etablering i Sverige med en fysisk butik eller kontor bliver det tale om fast driftssted, og du skal betale skat i Sverige for de aktiviteter, du driver der. Det er derfor vigtigt, at du vurderer om dine aktiviteter i Sverige bliver til et fast driftssted eller ikke. Uanset om det bliver fast driftssted eller ikke, skal du altid foretage en formel registrering som udenlandsk virksomhed hos skatteverket.se.

Aktuelle etableringsformer for danske virksomheder i Sverige

Hvis du ønsker at etablere en virksomhed i Sverige, findes der flere muligheder.

- › Aktiebolag - svarer til et anpartsselskab i Danmark. Der er krav på en anpartskapital på minimum 50.000 SEK. Der er særlige regler for såkaldt "fåmansaktiebolag" med begrænset antal ejere.
- › Filial - din svenske filial bliver en integreret del af dit danske firma, men der kræves separat svensk bogføring og registrering hos Bolagsverket.

Ønsker du at flytte til Sverige som privatperson og etablere virksomhed der, kan du også vælge:

- › Enskild firma - hvilket svarer til et dansk enkeltmandsfirma

Det er muligt at ændre virksomhedsform på et senere tidspunkt. Du kan læse mere om andre virksomhedsformer på oresunddirektbusiness.dk.

Registrer din virksomhed i Sverige

Inden du kan begynde at drive business i Sverige, skal du etablere og registrere din virksomhed. Virksomheder inden for bygge- og anlægsbranchen er dog undtaget fra at skulle registrere sig, hvis de kun drives i op til et år. Når du vil starte en virksomhed i Sverige skal du registrere den på verksamt.se. Uden registrering kan en anden registrere sin virksomhed med samme navn. Alle virksomhedsformer, ligesom danske virksomheder med fast driftssted i Sverige, skal registrere sig hos Skatteverket. Når du registrerer dig, skal du ansøge om F-skat, anmelde din virksomhed som momspligtig virksomhed og som arbejdsgiver.

Bank i Sverige

Når du etablerer dig på det svenske marked, skal du oprette en bankkonto i Sverige. Nogle gange kan det tage tid at oprette en bankkonto. Der vil naturligvis også være mulighed for digital selvbetjening i din svenske bank - dog ikke tilsvarende dansk NemId som i Danmark.

Bogføring og revision

Når din virksomhed bliver skatte- og/eller momspligtig i Sverige, anbefaler vi, at du kontakter en svensk bogholder. Som virksomhedsejer har du pligt til at fremlægge virksomhedens bogføring - uanset omfang, også uanset hvilken virksomhedsform du har valgt. Hvis du driver virksomhed gennem en svensk filial, skal du aflevere årsregnskaber til svenske Skatteverket. Hvis virksomheden er momspligtig, skal der momsangives hver måned/kvartalsvis til svenske Skatteverket.

”

Sverige er et langt større marked, og alene af den grund attraktivt.

Karsten Rasmussen, CEO og grundlægger, Tarpaper recycling.



Forsikringer for virksomheder

De rette forsikringer er en vigtig del, når du etablerer eller starter virksomhed i Sverige. Forsikringerne bør gælde din virksomhed og eventuelt ansatte. Den svenske sociale sikring omfatter også virksomhedsejere, men påvirkes til en vis grad af, hvilken virksomhedsform du vælger. Erhvervsforsikring hedder "företagsförsäkring" på svensk, som du kan skrive som søgeord på google.se for at få en oversigt over hvilke virksomheder i Sverige, der tilbyder disse forsikringer. De svenske banker udbyder også erhvervsforsikringer.

Tilladelser i Sverige

Nogle typer af virksomheder kræver særlige tilladelser, registrering eller tilmelding til myndigheder i Sverige. Undersøg derfor, hvad der gælder for din type af virksomhed på svensk side. Her skal du være særligt opmærksom på salg af fødevarer, kemiske produkter eller salg af vin og spiritus. Inden for bygge- og anlægsbranchen er det vigtigt, at du har kendskab til reglerne vedrørende ID06, der omhandler hvem der er tilstede på din byggeplads.

» Case

Tarpaper recyclings etablering i Sverige



Karsten Rasmussen, CEO og grundlægger, Tarpaper recycling.

Tarpaper Recycling har eksisteret siden 2011 og lever af at indsamle og neddele kasseret tagpap til granulat, som sælges til genanvendelse. Tagpap indeholder store mængder olie, og tagpap-granulatvideresælges til asfaltindustrien, som kan genbruge det 100 procent i produktionen.

”Vi var allerede på det svenske marked med vores nedrivningsvirksomhed, så derfor gav det god mening også at etablere Tarpaper Recycling i Sverige,” fortæller Karsten Rasmussen, som er CEO og grundlægger af Tarpaper Recycling. ”Sverige er et langt større marked, og alene af den grund attraktivt. Derudover er svenskerne længere fremme med hensyn til miljø og genanvendelse end danskerne, hvilket også gør Sverige til et attraktivt marked for os”.

Lad være med at tale om prisen – det handler om tillid

”Hvis du vil handle med en svensk kunde, må du først vinde hans eller hendes tillid. Måske har du nogle kendte referencer fra Danmark, som den nye svenske kunde kan spejle sig i. Måske har dit produkt eller løsning været omtalt i de svenske medier. Men

allerbedst er det, hvis du har en anden svensk kunde, som kan anbefale dig. Det hele handler om tillid. Har du først fået opbygget den, så har du til gengæld en loyal kunde, der ikke hopper over til konkurrenten for en lavere pris. Det samme oplever man ikke i Danmark. Når du fortæller en dansk kunde om dit produkt eller løsning, bliver du straks mødt af spørgsmålet: Hvad koster det? Prisen betyder meget i Danmark,” siger Karsten Rasmussen.

”Når du vil etablere en virksomhed i Sverige, er det vigtigt, at du ansætter svenske medarbejdere. Det er en nødvendig brik i opbygningen af kundernes tillid, at de bliver mødt af medarbejdere, der taler svensk. Men det kan være utrolig svært at finde gode leder-typer i Sverige. Det er lidt som om, det ikke ligger i svensk kultur og opdragelse at være ambitiøs og ville være leder. I Sverige er man i højere grad opdraget til at sætte værdier som familie og fritid højt, og jobbet skal så understøtte disse værdier rent økonomisk.”

”Der er naturligvis nogle forskelle, som man skal være opmærksom på, men Sverige er generelt et nemt marked at træde ind på for os danskere,” siger Karsten Rasmussen. De mange år på det svenske marked har givet ham nogle værdifulde erfaringer, som han gerne deler ud af.

Karstens gode råd til virksomheder der gerne vil etablere sig i Sverige

- Det er en fordel at undersøge forholdene for netop dit produkt på det svenske marked. Der er altid nogle små forskelle, som er guld værd at kende til. Det handler både om kulturelle forskelle som, hvordan tænker og handler svenskerne, og om mere praktiske ting omkring administration, ansvar, skat, forsikringer og lignende.
- Du bør vælge en svensk bogholder og føre det svenske bogholderi 100 procent fra Sverige. Der gælder nogle anderledes regler i Sverige. Blandt andet har man et rating-system. Hvis du indberetter fx moms for sent, så falder din rating, og du bliver officielt registreret som en mindre pålidelig forretningsdrivende. Det gælder derfor om at have en høj rating. Reelt giver systemet i Sverige et langt sundere forretningsliv end Danmark, hvor man ikke ved, om man handler med en dårlig betaler, før vedkommende næsten er gået konkurs.

Karsten Rasmussen vil anbefale, at man tager springet over Øresund, hvis man ønsker at skabe vækst i sin virksomhed. Der er store muligheder i Sverige, og det er faktisk lettere at etablere sig i Sverige end i Danmark blandt andet med hensyn til hjælp til finansiering, advokatbistand og råd og vejledning.

Salg og markedsføring i Sverige

Undersøg det svenske marked for dine produkter eller ydelser

Inden du sælger eller markedsfører dine produkter eller ydelser til det svenske marked, er det vigtigt, at du forbereder dig grundigt. Undersøg markedet og kortlæg dine konkurrenter. Du bør overveje følgende:

- › Kan dine produkter eller services opfylde et behov hos de svenske kunder?
- › Hvordan adskiller du dig fra dine konkurrenter?
- › Undersøg forskellene til pris, indkøbsmønstre, kultur og markedsføring i forhold til Danmark og Sverige.
- › Undersøg hvilken specifik målgruppe i Sverige, du gerne vil markedsføre dine produkter eller ydelser til?
- › Har målgruppen det samme behov som den tilsvarende målgruppe i Danmark?
- › Er der en særlig geografisk del af Sverige, som er ekstra relevant at fokusere på?

”

I min verden behøver man ikke nødvendigvis vælge sit hjemmemarked efter, hvor man selv er placeret.

Silvia Wulff, CEO og grundlægger, Lovemade.



Salg af produkter og ydelser i Sverige

Produkter eller ydelser, som du sælger, skal overholde forskellige krav i henhold til de gældende regler i Sverige. Disse regler kan omfatte krav til funktion, sikkerhed og mærkning og emballering. Her hjælper EU-standarder med at opfylde kravene. Standarder er tilgængelige på alle områder, såsom industri, IT, sundhed og miljø. Det gør lettere for dig at sælge dine produkter i Sverige. Hvis du er usikker på, hvilke standarder du skal følge, kan du kontakte den svenske brancheorganisation. På tillvaxtverket.se kan du få information om de forskellige brancheorganisationer.

Både Danmark og Sverige er underlagt EU's servicedirektiv, der skal gøre det lettere for virksomheder at levere tjenesteydelser i andre EU- og EØS-lande. Servicedirektivet omfatter en lang række tjenesteydelser inden for en række brancher. Hovedreglen er, at alle tjenesteydelser, som udføres af private virksomheder, er omfattet. Når du som ejer af en dansk virksomhed ønsker at etablere dig eller levere ydelser, kan du benytte dig af [verksamt.se/eugo](https://www.verksamt.se/eugo). På hjemmesiden kan du finde information om regler og tilladelsesordninger, og du kan udfylde og indsende din ansøgning online.

Markedsføring i Sverige

Du skal være forberedt på, at der kan være store forskelle på reglerne for den måde du vil markedsføre dine ydelser og eller produkter i Sverige, sammenlignet med Danmark. Du skal derfor sætte dig ind i markedsføringsloven i Sverige.

Digital markedsføring

I Sverige bruger man også i høj grad digital markedsføring, og mange virksomheder bruger sociale medier for at nå forskellige kundegrupper. Som dansk virksomhed er det en fordel, hvis dine produkter eller ydelser kan søges efter på internettet på svensk, at din hjemmeside er på svensk og opleves som svensk og at dine medarbejder i kundeservice kan kommunikere på svensk. Digitale nyhedsbreve til især andre virksomheder er meget anvendte i Sverige, da denne markedsføringsmetode er effektiv i Sverige. Du skal være opmærksom på, at der findes et register, der hedder "NIX-registret", hvor privatpersoner kan anmode om at blive fritaget for reklamer.

Messer

Du skal ikke undervurdere det personlige møde. I Sverige er messer et godt sted at møde sine kunder og konkurrenter, hvor du også kan få mere viden om kunderne på det svenske marked.

Markedsføring, salg og svensk lovgivning

Nogle af de svenske regler kan minde om tilsvarende danske, men du skal også være opmærksom på, at der kan være nationale afvigelser. Det kan være nyttigt at kigge nærmere på disse svenske love:

- › Konsumentköplagen (Købeloven)
- › Produktsäkerhetslagen (Produktsikkerhedsloven)
- › Dataskyddsförordningen/GDPR (Persondataforordningen)
- › Avtalslagen (Aftaleloven)
- › Marknadsföringslagen (Markedsføringsloven) og herunder "Svarta listan" - en liste med 31 markedsføringsmetoder der ikke er tilladt i Sverige.

Læs mere på [verksamt.se/starta/marknadsfor-ditt-foretag/lagar-och-regler](https://www.verksamt.se/starta/marknadsfor-ditt-foretag/lagar-och-regler)

>> Case

For danske Lovemade er Sverige et hjemmemarked



Silvia Wulff, CEO og grundlægger, Lovemade.

Lovemade, der producerer højkvalitets babymad, etablerede sig oprindeligt på det danske marked, men fik i 2014 øjnene op for mulighederne på det svenske marked, og tog springet over Øresund i 2015. Det er gået så godt, at brandet Lovemade, der i dag forhandles i 900 dagligvarebutikker i Sverige, opfattes som svensk.

”Valget af Sverige som hovedmarked er baseret på potentiale og kultur. Der fødes dobbelt så mange babyer pr. år i Sverige som i Danmark, og markedet er hele ti gange større, så hvorfor ikke kaste sig over det marked som det første, når nu produktionen også er i Sverige?” spørger Silvia Wulff, som er grundlægger og CEO i Lovemade.

Silvia allierede sig oprindeligt med den kendte danske kokkeduo Nikolai Kirk og Mikkel Maarbjerg, der står bag opskrifterne til baby-retterne. I dag er de to herre sammen med Silvia selv, Lovemades eneste danske forankring. Plus naturligvis det faktum at Lovemades hovedkontor ligger i København. Men derudover er alt andet svensk, for Silvia har valgt at lægge hele produktionen i Orkla Foods Sverige, bruge svenske råvarer som svensk kød og svensk kylling og udelukkende at arbejde sammen med svenske konsulenter om blandt andet design, salgsarbejde i butikkerne, markedsføring og lignende.

”Jeg ser Lovemade som et Nordisk brand og har kun haft en positiv oplevelse ved lanceringen på det svenske marked. Jeg har mødt utrolig mange imødekommende mennesker og ICA-kæden, som er den største i Sverige med en markedsandel på over 50 procent, valgte at lancere Lovemade bredt i alle deres fire kæder. De troede på konceptet, som passede godt ind i deres satsninger ”økologisk” og ”nærproduceret”. Produkterne blev udelukkende forhandlet hos ICA det første år, men er nu kommet ud i andre kæder også som blandt andet Coop Sverige.

”I min verden behøver man ikke nødvendigvis vælge sit hjemmemarked efter, hvor man selv er placeret. Det er vigtigt at se på potentialet, da det ofte er på det første marked, man skal bevise sig selv. Det har jeg lært på denne rejse. Men selvfølgelig er det også fordelagtigt, at afstanden over Øresund er overkommeligt,” siger Silvia, som nu gør sig klar til de øvrige nordiske markeder, hvor hun håber på lige så stor opbakning.

Silvias gode råd til danske virksomheder der gerne vil etablere sig i Sverige

Der er dog nogle forskelle på det danske og svenske marked, som Silvia synes, man bør være opmærksom på, når man vælger at etablere sig på den anden side af Øresund:

- Det er ikke nødvendigt at være bosiddende i Sverige, men det er vigtigt med en lokal partner eller medarbejder. Lovemade indgik samarbejde med Sales Support, Sveriges største salgsorganisation som i dag varetager salg i butikslæddet.
- Sproget kan være en barriere. Selvom de to sprog ligner hinanden, er der små forskelle, som kan gøre det lidt svært i forhandlingssituationer.
- Der er kulturelle forskelle, som man skal være opmærksom på. I Sverige køber man fx baby mad i en længere periode, end man gør i Danmark. Derfor er det ikke bare en god idé men bydende nødvendigt at undersøge forholdene omkring netop dit produkt, inden du etablerer dig på den anden side af Øresund.

Rekruttering af medarbejdere fra Sverige til Danmark

Hvis du ansætter personale fra Sverige til din virksomhed i Danmark, kan det være en fordel for din virksomhed. Det svenske personale kan give nye kompetencer til løsning af opgaverne. For at ansættelsen kan foregå så smidigt som muligt, er der mange ting, som du skal have styr på. Det kan være rekruttering, skat, social sikring m.m.

Find medarbejdere fra Sverige

- › Arbetsförmedlingen - tilsvarende danske jobcenter, og har Sveriges største jobportal for ledige: platsbanken.se. Her kan danske arbejdsgivere også annoncere jobopslag gratis.
- › Præcis som i Danmark kan du anvende private rekrutteringsbureauer og jobportaler på nettet, såsom jobbsafari.se og karriarjobb.se
- › De sociale medier bliver også anvendt en del i Sverige, hvor man kan markedsføre sine ledige stillinger, særligt på LinkedIn.

Arbetsförmedlingen på Øresunddirekt i Malmø informerer dig gerne om rekrutteringsprocessen i Sverige, og de kan også hjælpe dig med relevante kontakter. Arbetsförmedlingen kan også hjælpe med at annoncere jobannoncer, arrangere rekrutteringsmøder og stille lokaler til rådighed på Øresunddirekts Informationscenter i Malmø.

Ansæt medarbejdere fra Sverige

Hvis dine nye medarbejdere har bopæl i Sverige, men er statsborgere i et land uden for EU/ESS og Schweiz, skal der søges om arbejdstilladelse i Danmark først. Mere information finder du på nyidanmark.dk.

Færdiguddannede i Sverige har i princippet de samme muligheder og kvalifikationer som færdiguddannede i Danmark. Nogle erhverv kræver en national autorisation. Læs mere på: ufm.dk/uddannelse/anerkendelse-og-dokumentation.

Som arbejdsgiver skal du vide, at din nye medarbejdere ansættes efter almindelige danske regler på arbejdsmarkedsområdet. Her er dog nogle områder, som du og dine medarbejdere skal være opmærksomme på:

- › **Arbejdstid.** Den danske arbejdstid er kortere end den svenske - en fuldtidsstilling er 37 timer i ugen i Danmark og 40 timer i Sverige.

- **Ferie.** Både i Danmark og Sverige garanteres de ansatte mindst fem ugers ferie i løbet af et år.
- **Skat.** Skat af lønindkomst skal betales i det land, hvor arbejdet bliver udført. Det vil sige, hvis du som arbejdsgiver med virksomhed i Danmark, ansætter medarbejdere der bor i Sverige, kommer de til at betale almindelig dansk indkomstskat med et særskilt regelsæt for grænsependlere. Når du ansætter en medarbejder, der bor i Sverige, skal du eller din medarbejder i kontakt med Skattestyrelsen.
- **Dansk personnummer - CPR-nummer.** En medarbejder med bopæl i Sverige, som bliver ansat i en dansk virksomhed, skal have et dansk CPR-nummer og skattekort. Skattestyrelsen udfærdiger skattepersonnummer CPR (tidligst 21 dage før den ansatte begynder sit arbejde) og forskudsopgørelse/skattekort.
- **Social sikring.** Hvis medarbejderen bor i Sverige, og kun arbejder i Danmark, er medarbejderen socialt sikret i Danmark, og har ret til samme sociale sikringsydelse som danske borgere. For eksempel ved barsel når medarbejderen arbejder i Danmark, er det de danske regler, som gælder ved barselsorlov og barselspenge. Hvis medarbejderen udfører dele af sit arbejde i Sverige eller har et bijob i Sverige, kan det påvirke, hvilket land medarbejderen er socialt sikret i. Kontakt Försäkringskassen på Øresunddirekt for at høre mere.
- **Pasning af syge børn.** Husk at meddele medarbejderen, at pleje af syge børn ikke giver ret til sygesikring, og fortæl medarbejderen hvilke lokale overenskomster, der findes på jeres arbejdsplads.
- **Pension for svenske medarbejdere.** En person der arbejder i Danmark, indtjener både dansk folkepension og ATP (Arbejdsmarkedets Tillægspension). Bemærk dog, at den danske folkepension er betydeligt lavere end den svenske. Oplys din medarbejder om, hvilken pensionsordning I tilbyder. Den svenske medarbejder kan selv vælge, om han/hun vil tegne en privat pensionsopsparing i enten Danmark eller Sverige.
- **A-kasse - når man arbejder i Danmark.** Hvis medarbejderen vil være arbejdsløshedsforsikret, skal han/hun omgående gå med i en dansk a-kasse.
- **Ansættelseskontrakt.** Du bør være særlig omhyggelig med at gennemgå alle de områder i ansættelseskontrakten, hvor det danske system adskiller sig fra det svenske. Giv medarbejderen information om vilkårene for blandt andet løn under sygdom, barsel, fri ved børns sygdom og om I har feriefri dage.

Medarbejdere der bor og skal arbejde i Sverige.

Du skal være opmærksom på, at hvis din medarbejder både bor og skal arbejde i Sverige, gælder de svenske regler for social sikring, ansættelsesvilkår, skat og a-kasse.

Kort om

Svensk forretningskultur

Udenrigsministeriet, herunder eksportrådet, har lang erfaring med at hjælpe danske virksomheder at etablere sig i udlandet. De har lavet en oversigt over forskelle mellem dansk og svensk forretningskultur, som kan være godt at kende, før du laver forretning med Sverige.

Svenskerne tænker konsensus

Beslutningsprocessen i svenske virksomheder tager ofte længere tid end i danske, fordi man i Sverige forhører sig i hele virksomheden og foretager grundige analyser før en betydningsfuld beslutning træffes. I Sverige opleves det som vigtigt, at alle bakker op om en beslutning, hvis det skal blive en succes.

Forhandlingsteknik

Med en generalisering af forskellene i dansk og svensk virksomhedskultur kan det siges, at danske forretningsfolk har en hårdere forhandlingsteknik end svenskere, og ikke har helt samme betænkeligheder ved at skabe en konfrontation, som svenskere i almindelighed har. Svenskere ønsker ofte at opnå fællesløsninger og er derfor ofte villige til at indgå kompromiser for at opnå en forretning eller aftale.

Erfaringsmæssigt kan der dog opstå den situation, at svenskere af og til hellere vil afstå fra en forretning eller en aftale frem for at acceptere en eventuel dansk uvilje mod at indgå kompromis. Som dansk forretningsperson bør man være opmærksom på dette forhold og søge at tænke i kompromisløsningen.

Skriftlige aftaler og god forberedelse

Svenskerne foretrækker ofte at forberede en forhandling grundigt ved på forhånd at udarbejde et forhandlingskoncept, og sætter i reglen pris på at få forhandlingsresultatet bekræftet skriftligt og hurtigt efter et møde. Det forventes derfor, at den danske part også møder velforberedt op. Svenskerne betragter, i modsætning til danskerne, at en aftale først er på plads, når alle aftalens vilkår er endeligt forhandlet og underskrevet.

Generelt anbefales det, at der altid anvendes skriftlige aftaler, og at der udvises stor omhyggelighed med at forhandle aftaleindholdet og formulere aftaleteksten så tydeligt som muligt samt at sikre, at parterne fortolker aftaleteksten på samme måde. Det sidstnævnte gælder særligt i situationer, hvor der er risiko for sprogmisforståelser. Når en aftale er indgået, genforhandles den ikke før den dato, der fremgår i aftalen.

Sprog

Svenskere har i almindelighed svært ved at forstå dansk. Da danskere normalt er lidt bedre til at forstå svensk, kan det være en idé at aftalen udarbejdes på svensk eller, såfremt dette ikke er hensigtsmæssigt, på engelsk.

Der er forskel på svensk og dansk humor

Danskere og svenskere finder ikke altid de samme ting, situationer eller vittigheder morsomme.

- Dansk humor, som sammenlignet med svensk er ganske sarkastisk og "sort", kan bringes i spil efter eventuelle forhandlinger er blevet afsluttet; men skal stadig bruges med elegance og raffinement.
- Dansk humor bygger i vid udstrækning på selvironi, hvilket man bør være tilbageholdende med, da det meget ofte misforstås og skaber akavede situationer frem for at løse stemningen op, som man ellers som dansker havde forestillet sig.
- Undgå vittigheder om 'Forbuds-Sverige'.



Personlig hjælp hos Øresunddirekt

Gratis rådgivning hos vores erhvervsrådgivere

Gennem vores erhvervsrådgivere - Øresundsrådgiverne - får du adgang til et team af specialister, der kan hjælpe med at undersøge, hvordan markedet fungerer, og hvilke regler der gælder, når du skal lave forretning i Sverige. Rådgiverne kommer fra Københavns Erhvervshus og NyföretagarCentrum Öresund. Derudover deltager Skatteverket og Försäkringskassan også med information. Rådgivningen er gratis og varer en time. Mødet finder sted på Øresunddirekts Informationscenter, Hjälmmaregatan 3 i Malmø og tid kan bookes på oresunddirektbusiness.com.



Erhvervsrådgiverne Jenny Citré fra NyföretagarCentrum Öresund og Stig Sørensen fra Københavns Erhvervshus.

Skræddersyet information til din virksomhed

Hvis du er i tvivl om eksempelvis, hvordan det påvirker dine medarbejdere at flytte din virksomhed fra Danmark til Sverige, hvordan du skal rekruttere medarbejdere fra Sverige til Danmark eller hvordan de svenske regler gælder for din virksomhed. Så kan vi hjælpe dig. Vi tilbyder skræddersyet information alt efter behovet til virksomheden, og vi kan tilpasse informationen til forskellige niveauer i virksomheden, såsom HR-afdelingen, ledelsen eller alle medarbejdere. Vi indgår gerne i dialog omkring, hvordan vi bedst kan hjælpe virksomheden afhængigt af informationen. Vi holder gerne oplæg ude i virksomheden eller i vores mødelokaler på Informationscenteret i Malmø.

Vi ser frem til at høre fra dig via mail: oresunddirekt@lansstyrelsen.se. Derefter kan vi sammen finde ud af, hvilket information der vil være relevant for netop din virksomhed.

Spørg eksperterne på oresunddirektbusiness.dk

På oresunddirektbusiness.dk hjælper vi virksomheder, der ønsker at gøre forretning på tværs af Øresund. Du kan stille spørgsmål til Øresundseksperterne inden for blandt andet selskaber, lejemål, kontrakter, ansættelsesforhold samt pension og forsikring. Øresundseksperterne hjælper dig med at få styr på reglerne, og de består af advokater, specialister og rådgivere med lang erfaring inden for specifikke fagområder.

Derudover kan du på oresunddirektbusiness.dk få mere information om:

- › Etablering i Sverige
- › Rekruttering i Sverige
- › Salg og markedsføring i Sverige
- › Cases – Bliv inspireret af dem, der allerede har taget springet over Øresund!

Oresunddirekt.dk for privatpersoner

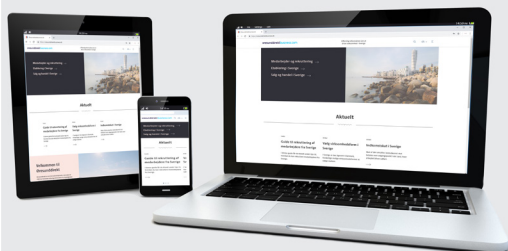
På oresunddirekt.dk kan medarbejdere finde relevant information om job, ansættelsesforhold, skat og social sikring. Men hjemmesiden dækker også over emner som:

- › Banker og forsikring
- › Sundhedssystemet i Sverige
- › Køb og salg af bil
- › Find bolig i Sverige
- › Test dig selv: hvor er du socialt sikret?
- › Folkeregistrering og svensk personnummer

I Sverige kan du ikke finde noget tilsvarende borger.dk, derfor finder du også brugbare links til de svenske myndigheders hjemmesider på oresunddirekt.dk.

Følg os og få nyheder og tips!

På vores sociale medier kan du holde dig opdateret om vores aktiviteter. På LinkedIn og Twitter giver vi dig gode råd om business på tværs af Øresund. På Facebook giver vi gode råd til privatpersoner om at arbejde, flytte eller studere i Danmark og Sverige.



Mere inspiration & information

oresunddirektbusiness.dk Øresunddirekts egen hjemmeside med information for dig der ønsker at etablere virksomhed i Sverige, rekruttere svenske medarbejdere eller sælge produkter eller andre ydelser i Sverige.

verksamt.se Tillsvarer **virk.dk** og indeholder praktisk information til virksomheder fra de svenske myndigheder Skatteverket, Bolagsverket, Tillväxtverket og Arbetsförmedlingen.

business-sweden.se - invest in Sweden Invest in Sweden assisterer udenlandske virksomheder, der vil etablere sig i Sverige. De tilbyder etableringsrådgivning, markedsinformation samt hjælp til placering i Sverige.

um.dk/da/thetradecouncil - Udenrigsministeriet i Danmark Eksportrådet kan bistå med al nødvendig rådgivning i forbindelse med etablering - fx stiftelse af datterselskab, rekruttering af medarbejdere m.v.

bolagsverket.se Hos Bolagsverket registreres virksomheder og ændringer i virksomheder samt modtager årsrapporter. Du kan også købe og søge om virksomhedsfakta fra deres register.

skatteverket.se/foretag Hos den svenske skattemyndighed finder du - udover skat, moms og årsopgørelse - information om at starte virksomhed, information til dig som arbejdsgivere og online services til din virksomhed.

forsakringskassan.se Den svenske myndighed Försäkringskassan - her finder du information om alt, hvad der vedrører den svenske sociale sikring.

scb.se Statistiska centralbyrån er Sveriges centrale myndighed for svensk statistik, som er tilsvarende Danmarks statistik.

epo.org - Patent - och registreringsverket Dette står for varemærkeansøgninger og patentbeskyttelse både i Sverige og i udlandet.

Kommunernas "företagslots"

Hvis du vil etablere din virksomhed i en bestemt kommune, så prøv at søge på "företagslots" og den pågældende kommune på internettet.

Om Øresunddirekt

Informationscenter og webredaktion

Øresunddirekt er ét varemærke, i to adskilte organisatoriske enheder. Øresunddirekt Sverige, har ansvaret for informationscentret, finansieres af Arbetsförmedlingen, Försäkringskassan, Skatteverket, Länsstyrelsen Skåne, Region Skåne og Nordisk Ministerråd. Øresundsrådgiverne kommer fra Københavns Erhvervshus og NyföretagarCentrum Öresund. Øresunddirekt Danmark, har ansvaret for oresunddirekt.com og oresunddirektbusiness.com, finansieres af Erhvervsministeriet, Skattestyrelsen, Nordisk Ministerråd og Region Skåne.



Besøg os

Øresunddirekts Informationscenter er åbent alle hverdage:

Mandag-onsdag 09.00-17.00

Torsdag 09:00-18:00

Fredag 09:00-15:00

I sommerperioden har vi åbent fra kl. 9.00-15.00, og hen over jul og nytår er der åbent et begrænset antal timer. Ønsker du at bestille erhvervsrådgivning hos Øresundsrådgivere, gør du det via oresunddirektbusiness.dk

- › Telefon: +46-40-17 64 00
- › E-mail: oresunddirekt@lansstyrelsen.se
- › Besøg os: Hjälmaregatan 3, 211 18 Malmö (lige ved Centralstationen)



Grafik & layout: Jenny Willman Design | Foto: Försiden: Martin Heiberg - Wonderful Copenhagen, Foto/änses: Christiaan Dirksen, Lasse Ericsson - Arbetsförmedlingen, Visit Denmark | Tryck: Halmbergs tryckeri, 2019

oresunddirektbusiness.com

Oresunddirekts informationscenter ved centralstationen, Hjälmaregatan 3 211 18 Malmö.