



Öresundsnätverket

- så får du en lyckosam företagsetablering på den andra sidan av sundet



öresundsnätverket

www.oresundsnatverket.com

Ett nära nätverk ger starka relationer

Det är speciella utmaningar när företag skall etablera sig på den andra sidan av Öresund. För att underlätta denna process har vi bildat Öresundsnätverket – ett nätverk sjuösatt för att säkra att etableringsprocessen blir så enkel och lyckosam så möjligt.

Öresundsnätverket är ett informellt samarbete mellan revisionsbyrån KPMG, advokatbyrån MAQS Law Firm, försäkringsbolaget Skandia, reklambyrån Monopolet och Danske Bank. Öresundsnätverket hjälper både stora och mindre företag inom alla branscher.

Kompetenser:

- Etablering
- Rådgivning
- Coaching
- Strategisk planering
- Branschrelaterade föredrag
- Deltagande i seminarier





Öresundsnätverket bygger bron

Öresundsnätverket erbjuder rådgivning och hjälper företag att komma igång på sin nya marknad. Med verksamhet på båda sidor av sundet har vi god kännedom om de två länderna och kan därför hjälpa dig friktionsfritt genom din nyetablering.

Vi hjälper företag som redan har fattat beslut om etablering – men vår kompetens erbjuds också företag som står inför mer grundläggande frågor kring etablering på den andra sidan sundet. Är möjligheterna tillräckligt stora, vad kräver en etablering och är det verkligen den rätta lösningen för det enskilda företaget?

Öresundsnätverket ger en god överblick och, inte minst, visualiserar diverse fallgropar och möjligheter till ökad intjäning. Vår erfarenhet på området är stor och nätverket har många framgångar med sig i bagaget.

- **Raka vägen till nya kunder**
- **Konkret verktyg vid företagsetablering**
- **Komplett lösning på vägen till att göra affärer på den andra sidan av sundet**



Vi har många framgångshistorier – här är en av dem

Olivers Petfood är historien om en mans vision och tilltro till sin egen produkt. Det är också historien om ett företag som taget klivet från Danmark till Sverige med hjälp av Öresundsnätverket. Med en omsättning på 40 procent mer än beräknat redan det första året är framgången hittills större än vad personen bakom projektet någonsin vågat hoppas på. Här är receptet till ett dansk-svenskt äventyr.

Ny terräng

År 2007 var det tio år sedan Olivers Petfood blev etablerat av en man som fullföljde sin vision om att skapa en långsiktigt hållbar internetbutik. Det var stor efterfrågan på den exklusiva djurmaten i Danmark, men ägaren, Christian Degner-Elsner, ville gå vidare och erövra ny terräng.

Enorm marknad på andra sidan sundet

Det var inget tvivel om att Olivers Petfoods expansionen skulle ske i grannlandet Sverige. Det var flera fördelar som ledde fram till beslutet för

Olivers Petfood. "Marknaden i Sverige är oerhört intressant med en befolkning på nio miljoner invånare och samtidigt tre gånger så många hundar som i Danmark var vi optimistiska. Tullreglerna är heller inget problem och en annan avgörande faktor är logistiken. Jag kan vara på kontoret i Malmö på 20 minuter och det är en jättefördel i vardagen, man skall vara nära" säger Christian Degner-Elsner.

Viktigt att träffa mitt i prick

En viktig sak är en bra affärsidé. En annan är att etablera sig i ett annat land med andra spelregler. Det finns några viktiga kulturskillnader som man skall uppmärksamma, vilka är avgörande för att rätt från början. Därför kontaktade Olivers Petfood Öresundsnätverket som sedan förestod marknads-kommunikationen under uppstartsfasen. Budskapet skulle inte ändras till en svensk version utan göras om från grunden. "Det är några centrala skillnader att kommunicera i Sverige jämfört med i Danmark, därför är det viktigt med en partner

som vet hur man träffar rätt i språk och stil" säger Christian Degner-Elsner.

Insikt i lokala förhållanden är guld värd

Parterna i Öresundsnätverket ordnade dessutom alla juridiska frågor, vilket gav en del utmaningar. "Parterna i Öresundsnätverket levererade en produkt i toppklass. Det kan lätt uppstå utmaningar inom det juridiska området men här har det inte varit något grus i maskineriet. Det var ett givande samarbete som har tillfört verksamheten stora värden" slår Christian Degner-Elsner fast.

Det svenska äventyret blir större

Med den stora marknadspotentialen i Sverige tvivlar man på Olivers Petfood inte på att företagets verksamhet i Sverige kommer att bli större än den danska. "Det är inte frågan om det sker utan när det sker. Vi ligger redan 40 procent över budget. Vem vet, kanske blir äventyret i Sverige starten på fler landvinningar" avslutar Christian Degner-Elsner.



Vi tror på dialogen

Kontakta oss gärna för ett oförpliktigande samtal om råd och vägledning.

 **monopolet**

Monopolet

Christina Flindt Bjerg
tlf. +45 36 77 35 30
flindt@monopolet.com
Filmbyen 28,
Postbox 505
DK-2650 Hvidovre
www.monopolet.com

 **skandia**

Skandia

Bo Dolberg
tlf. +45 70 12 12 62
bo.dolberg@skandia.dk
Stamholmen 151
DK-2650 Hvidovre
www.skandia.dk

Bengt Oderup
tel. +46 40 24 84 19
bengt.oderup@skandia.se
Södergatan 22, Box 100
SE-201 20 Malmö
www.skandia.se

 **Danske Bank**

Danske Bank

Jan B. Olsen
tlf. +45 45 12 80 68
jan.b.olsen@danskebank.dk
Holmens Kanal 2-12
DK-1092 København K
www.danskebank.dk

Claes Kylberg
tel. +46 752 48 23 24
claes.kylberg@danskebank.se
Turning Torso
SE-211 15 Malmö
www.danskebank.se

 **KPMG**

KPMG

Claus Witt
tlf. +45 38 18 34 28
cwitt@kpmg.dk
Borups Allé 177, Postboks 250
DK-2000 Frederiksberg
www.kpmg.dk

Kent Lindén
tel. +46 40 35 62 44
kent.linden@kpmg.se
Nordenskiöldsgatan 8
Box 227, SE-201 22 Malmö
www.kpmg.se

 **MAQS**

MAQS Law Firm

Philip Graff
tlf. + 45 33 12 45 22
philip.graff@dk.maqs.com

Sofie Høeg Madsen
tlf. + 45 77 40 11 32
sofie.hoeg.madsen@dk.maqs.com
Pilestræde 58
DK-1112 København K
www.maqs.com

Christian Rasmusson
tel. +46 40 631 31 04
christian.rasmusson@se.maqs.com
Nordenskiöldsgatan 8
SE-211 19 Malmö
www.maqs.com

Samarbetspartners:




Invest in Sweden Agency



öresundsnätverket

www.oresundsnatverket.com