



# Meeting Point India



*Etablera, väx och lyckas med dina affärer  
på världens mest expansiva marknad!*

## Konferens

25-26 november 2008  
Stockholm

### Temaspår 1:

**Tillverkning och slutmontering -  
investeringar och tillväxt i Indien**



Mats Granryd, VD,  
Ericsson India

### Temaspår 2:

**Försäljning och marknadsstrategier**



Bernt A. Svensson, tidigare på  
Swedish Match

### Key Note Speaker:



Mr Bazmi Husain,  
Vice President,  
ABB Corporate Research

- Unika erfarenheter från försäljning, marknadsföring och inköp inom olika branscher
- Risker och möjligheter för småföretagare
- Etableringsformer och marknadsstrategier
- Avtal, skatteregler och kulturella skillnader
- Så har Bio Met Orthopaedics och Nederman etablerat sig

IBC Euroforum i samarbete med:

EXPORTRÅDET  
SWEDISH TRADE COUNCIL



Anmäl dig på [www.ibceuroforum.se/indien](http://www.ibceuroforum.se/indien)

tfn: 08 587 662 20

**Talare:** Helena Ossmer, **Bio Met Orthopaedics**, Bazmi Husain, **ABB Corporate Research**, Gabriel Mannheimer, **BombayWorks**, Stefan Ahlén, **Hemtex**, Bo Jonsson, **Nederman**, Fredrik Fexe, Jens Wernborg, Bengt Johansson, **Svenska Exportrådet**, Robin Sukhia, **SIBC**, Gautam Bhattacharyya, **Utrikesdepartementet**, Håkan Sandlund, **Sanson IBC Int. AB**, Johan Tydén, **Bird & Bird**, representant från **PriceWaterhouseCoopers**, Malena Strömberg, **Groth & Co**, Ann-Charlotte Sukhia, **ACS Interkulturell utbildning**, Mats Granryd, **Ericsson India**, Bernt A. Svensson, **Bernt A. Svensson**



Tisdag 25 november

08:30

Registrering och morgonkaffe

09:00

Ordföranden inleder konferensen

09:10

En inblick i Indienmarknaden

- Affärsmöjligheter i Indien - huvudsakliga tillväxtområden för svenska företag
- Miljöaspekter kring en växande medelklass, ökad konsumtion och produktion
- Betalnings- och leveranssäkerhet



**Fredrik Fexe**, Handelssekreterare New Delhi, **Exportrådet**.

Fredrik Fexe bor i New Delhi sedan 2 år där han är Sveriges Handelssekreterare och Chef för Exportrådet i Indien.

Fredrik har tidigare arbetat 10 år som strategikonsult på Ernst & Young Management Consulting och var en av grundarna till svenska managementkonsulten Cordial Business Advisors. Under åren som konsult har Fredrik arbetat med Sveriges största företag i internationella projekt. Fredrik är en av initiativtagarna och styrelseledamot i Swedish Chamber of Commerce in India.

praktikfall

09:30

Småföretagaren BombayWorks om sina erfarenheter av begränsade investeringsmöjligheter, risktagande och fokus på snabb lönsamhet

- De strategiska valen - så utvärderade vi marknaden och olika affärsmodeller för att ta beslut om bolagsformen
- Därför är kunskapsöverföring och integrering av projekt Sverige/Indien en nyckelfaktor för kvalitativa leveranser
- Bemanning och kulturella aspekter om arbetsklimatet
- Våra erfarenheter så här långt - vad blir nästa steg?



**Gabriel Mannheimer**, VD för **BombayWorks** indiska dotterbolag är sedan fyra år bosatt i Mumbai. 2007

startade han tillsammans med tre medgrundare webbyrån BombayWorks som erbjuder tjänster inom webb- och applikationsutveckling till kunder i Sverige. Gabriel har studerat företagsekonomi och systemvetenskap vid Lunds Universitet och flyttade till Indien 2004 för att arbeta som affärskontroller för säkerhetskoncernen Gunnebo.

10:00

Kaffe/Te paus med indiskt tilltugg

praktikfall

10:30

Verkstadsprodukter i Indien - från marknadsstrategi till framgångsrik implementering

- Steget till etablering av en egen organisation
- Framgångsfaktorer
- Erfarenheter från en marknad under utveckling
- Så följer vi utvecklingen av fordonsindustrin



**Bo Jonsson**, Vice President, **Nederman**

praktikfall

11:00

BioMet Orthopaedics om etablering och försäljning inom regioner med olika förutsättningar

- Erfarenheter från det strategiska valet att arbeta med en distributör
- Indiens olika regioner och hur dessa påverkar försäljning och marknadsstrategi
- Framtiden för Med Tech kopplat till Indiens växande medelklass och tillgång till bättre sjukvård
- Folkhälsan och den medicintekniska nivån i Indien

**Helena Ossmer**, International sales manager, **BioMet Orthopaedics AB**

11:30

Lunch

praktikfall

12:30

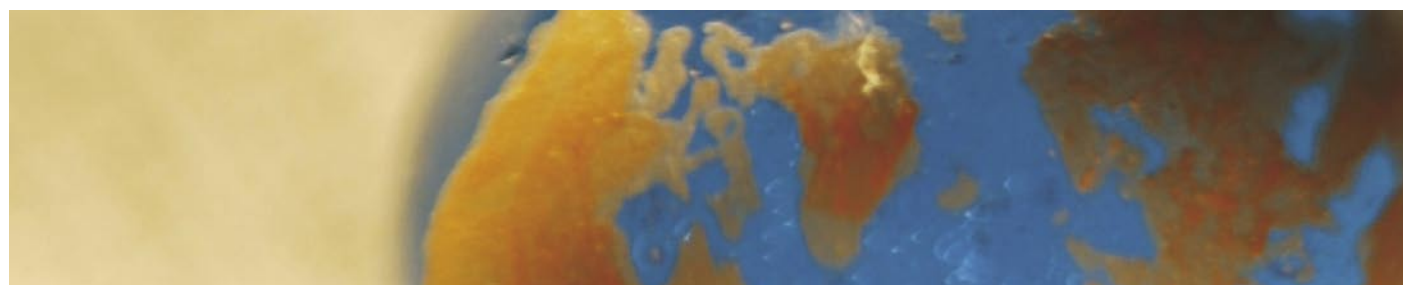
Hemtex och inköp i Indien

- Stefan Ahlen med 15 års erfarenhet av att göra affärer i Indien

- Så har organisationen och förutsättningarna förändras sedan etableringen i Indien
- Prisstruktur
- Import/export och sourcing
- Code of conduct och kontroll av sina underleverantörer



**Stefan Ahlen**, Inköpsdirektör, **Hemtex**. Stefan har lång erfarenhet av global sourcing och inköpsstrategi från Hemtex, Lindex, Kapp Ahl, Levi Straus och Melka/Tenson. Han har arbetat med inköp från flera olika marknader bl.a. Europa, Sydamerika och Asien och arbetat med försäljning i Nordeuropa via egna butiker/återförsäljare och franchise. Arbetet i Indien har handlat mycket om etablering och inköpsutveckling, code of conduct samt hur man säkerställer att underleverantörerna uppfyller krav och standarder.



13:10

### Politiken och samhällsklimatet

- Indien mitt i högkonjunkturen - förändringar i samhällsklimatet
- Indisk in- och utrikespolitik, trender
- Den indiska medelklassen - hur fungerar den?



**Gautam Bhattacharyya, Utrikesdepartementet.**

*Gautam Bhattacharyya har nyligen återvänt till Sverige efter fyra år som förste ambassadsekreterare vid Sveriges Ambassad i New Delhi. På ambassaden har Gautam haft ansvar för näringslivskontakter samt press- informations- och kulturfrågor. Han har tidigare varit stationerad i Santiago de Chile och har på UD bl.a. arbetat med handelspolitiska frågor samt som Indienansvarig på UD:s Asienenhet.*

13:40

### Infrastrukturen – tillväxtmotor eller hinder?

- Indiens infrastrukturpolitik och historik
- Industrins och handelns snabba utveckling ger nya krav och förutsättningar
- Utbyggnad av vägar, järnvägar, hamnar och flygplatser
- Person och godstransporter inom Indien
- Nya logistikaktörer



**L. Håkan Sandlund, Sanson IBC Int. AB,** är byggnadsingenjör och civilekonom DHS och har arbetat med affärer med och i Indien sedan 1982. Ett av Håkans specialområden är transporter och infrastruktur. Redan 1995 hjälpte

*han svenska företag att få uppdrag då Indiens vägutbyggnad startade. Han arbetar nu bl.a. med logistik- och flygplatsprojekt i Indien. Håkan är även vice ordförande i Svensk-Indiska Föreningen."*

14:10

### Kaffe/Te paus med indiskt tilltugg

14:30

#### The establishing of ABB Corporate Research RnD unit in India

- Experiences from the startup in 2002 and the growth from 15 to 600 employees

- Why ABB decided to place a large RnD unit in India
- The biggest pitfalls and success factors during the expansion
- Energy supply in India - range vs demand
- Questions



**Mr Bazmi Husain, Vice President, ABB Corporate Research**

### Konferensen vänder sig till dig...

...VD, marknadschef, affärsutvecklare, export/importchef, försäljningschef, bolagsjurist, utvecklingschef, country manager, personalchef, HR-chef, fondförvaltare, bank eller finansiär, redovisningskonsult eller du som på annat sätt är intresserad av möjligheter och strategier för att etablera sig och göra affärer i Indien.

15:10

### Byråkrati, juridik och domstolsväsende

- Grundläggande kunskap för etablering och drift av din verksamhet
- Etableringsformer och byråkrati ur ett juridiskt perspektiv
- Vad du bör tänka på vid avtalskrivande?
- Hur utvecklad är arbetsrätten?
- Kan du få rätt i domstol?



**Johan Tydén, Advokat,** är ansvarig för **Bird & Birds**

*telekom grupp i Sverige sedan 2001 och var dessförinnan chefsjurist för Ericsson Mobile. Han är dessutom medlem i Bird & Birds internationella Indien grupp och är sedan 2007 ledamot i Sweden India Business Councils styrelse.*

15:50

### Det indiska skattesystemet – tullar och handelshinder

- Ett komplicerat system som kräver att du gjort dina läxor
- Handelshinder - har liberaliseringen ökat marknadstillträdet?
- Tullbeskattning av olika varugrupper - vad gäller i dag och vilka utredningar pågår?
- Vad innebär Indiens special economic zones i praktiken?

Representant från **PriceWaterhouseCoopers**

16:20

### Varumärken och intrång

- Förekommer plagiering och stöld av idéer?
- Intrångsfrågor som förekommer och hur du beivrar dem
- Metoder och strategier för att skydda sig
- Stödfunktioner och myndigheter i Indien vilken hjälp finns att få?



**Malena Strömberg, Groth & Co,** är Jurist med jur. kand.

*från Lunds Universitet och jobbar sedan 2005 med immaterialrättsliga frågor på Groth & Co. Hennes huvudsakliga områden idag är varumärkesfrågor, ansöknings- och registreringsärenden, tullärenden, intrångsfrågor och andra tvister samt angränsande områden som marknadsrätt och bolags- och firmafrågor.*

16:50

### Ordföranden sammanfattar och avslutar den första konferensdagen

17:00

### Mingel med snittar och indisk bål

17:45

### Middag

Avnjut en härlig och stämningsfull middag i form av indisk buffé och dryck. Ta chansen att träffa talarna och nätverka med kollegor från olika branscher! Självkostnadspris 499:-

Vi reserverar oss för eventuella programändringar

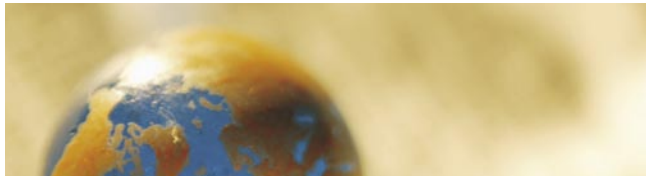
# Onsdag 26 november

08:45

## Ordföranden inleder konferensdagen



**Robin Sukhia, SIBC.** Robin Sukhia har nära 10 års erfarenhet av Indien, från importaffärer till investeringar och styrelsearbete. Under denna tid satt han bland annat som investeringsansvarig för ett svensk riskkapitalbolag som investerade inom IT/Telekom m.m. där han även höll andra styrelseuppdrag. Sedan 2005 är han generalsekreterare för Sweden-India Business Council (SIBC). SIBC är nätverksorganisationen mellan Sverige och Indien vars syfte är höja kunskapen om Indien i Sverige och skapa användbara nätverk. Det görs genom en variation av olika aktiviteter, så som frukostmöten, informations-spridning och utbildningsseminarier. Robin har en Bachelor of Science i Business Administration från State University of New York.



10:00

## Välj mellan Temaspår 1 eller 2

### Temaspår 1

#### Tillverkning och slutmontering - Investeringar och tillväxt i Indien



Talare: **Mats Granryd, VD, Ericsson India Pvt. Limited**  
Moderator: **Jens Wernborg, Svenska Exporrådet**

Mats Granryd, VD för Ericsson India Pvt. Limited sedan 2005 och kom närmast från Ericsson Mobile Systems CDMA Business Unit (BU) i San Diego, CA, USA. Mats har en ingenjörsexamen från KTH och har över 15 års erfarenhet från utveckling, marknadsföring, försäljning och företagsledning. Innan Ericsson arbetade Mats på Anderson Consulting och Arrigo Consultants.

- Erfarenheter från etableringen av AXE fabriken 1992
- Framgångsrika investeringar, nyckelfaktorer
- Etablering med fokus på lokala resurser
- Därför har tillväxten lyckats
- Leverantörskedjan
- Sourcing
- Beslutet att påbörja tillverkning av RBS (Radio Base Station) 1992

09:00

## Höj din interkulturella kompetens i kommunikation för att göra affärer i Indien

- Den indiska och svenska mentaliteten - interkulturell kompetens som nyckelfaktor för ett framgångsrikt samarbete

- En jämförelse av värderingar i Sverige och Indien
- Synen på utbildning i Sverige och i Indien - vad finns i vårt bagage?
- Kulturella skillnader i ledarskap samt konsekvenser av detta
- Förhandlingar mellan svenskar och indier
- Synen på tid och planering



**Ann-Charlotte Sukhia, ACS Interkulturell Utbildning,** medlem i Society for Intercultural Education, Training and Research och SIBC. Ann-Charlotte har mycket lång erfarenhet av ett interkulturellt liv både genom äktenskap och bl.a. ett 4 år långt uppdrag åt Atlas Copco i Iran (1974-1978) samt intensivt resande i sitt arbete. Hon har under 25 års tid hållit föredrag inom interkulturell kommunikation med olika syften som t.ex. att träna chefer, projektledare, personalchefer och projektmedlemmar inför kommande uppdrag men också inför internationella förhandlingar etc.

### Temaspår 2

#### Försäljning och marknadsstrategier



Talare: **Bernt A. Svensson**  
Moderator: **Fredrik Fexe, Svenska Exporrådet**

Ta del av unika erfarenheter från Bernt A. Svensson, civilekonom och numer egenföretagare som har arbetat 6 år som projektledare i Indien i ett stort projekt för Swedish Match-koncernen. Projektet innebar planering, lansering och distribution av företagets produkter samt uppbyggandet av en egen organisation.

#### Programpunkter:

##### Så bestämmer du var du ska sälja dina produkter?

- Regionala skillnader och olikheter
- Inledande marknadsundersökningar
- Beslutsunderlag

##### Så bestämmer du hur du ska sälja dina produkter?

- Distributionssystem
- Agent - egen organisation
- Marknadsundersökningar

##### Så bestämmer du till vem du ska sälja dina produkter?

- Målgruppsbestämning
- Marknadsundersökningar
- Reklam och PR byråer
- Expansion

12:15

## Konferensen avslutas

Under förmiddagen gör vi paus för kaffe och smörgås

## Har du kunskapen som krävs för att lyckas i Indien?

Är du på väg att etablera ditt företag, påbörja försäljning eller inköp av varor och tjänster på den snabbt växande Indienmarknaden? Det kräver noggranna förberedelser och du måste ha kunskap om affärsklimatet, marknadsstrategier och kulturella skillnader som är avgörande för din framgång.

Liberaliseringen av den ekonomiska politiken har medfört stora förbättringar avseende handelsfrågor och möjligheter för utländska företag att bedriva affärsverksamhet i landet, men det finns fortfarande en mängd komplicerade regelverk och regionala skillnader som du måste känna till. **Det finns oerhörd potential i Indien och den här konferensen är ett tillfälle för dig att bygga upp ett värdefullt nätverk och samtidigt höja din kompetens!**

**Meeting Point India** är en unik möjlighet att lyssna till praktikfall från företag inom olika branscher som redan etablerat sig och börjat växa. Du får ta del av värdefulla erfarenheter om hinder de stött på och hur de arbetat för att lyckas med sin verksamhet. Vi belyser olika etablerings- och säljstrategier, produktions- och inköpsaspekter, men också vikten av interkulturell kompetens vid avtalsituationer och personalledning.

Ett axplock av de deltagande företagen är:

- **Mats Granryd, Ericsson India**
- **Håkan Sandlund, Sanson IBC Int. AB**
- **Gabriel Mannheimer, BombayWorks**
- **Helena Ossmer, BioMet Orthopaedics**
- **Bo Jonsson, Nederman**
- **Johan Tydén, Groth & Co**
- **Bazmi Husain, ABB Corporate Research**

Under seminariet får du också chansen att delta i olika temaspår där du i en mindre grupp kan diskutera frågor på djupet med talare som **Bernt Svensson** som tidigare arbetade för **Swedish Match** som delar med sig av sina unika erfarenheter av etablering och försäljning i Indien

Missa inte detta tillfälle att öka din kompetens och dina möjligheter till att göra lyckade affärer i Indien!

Välkommen!



Tobias Coorleder  
Projektledare  
IBC Euroforum

---

### Sponsring & utställning

Att synas på en IBC Euroforum konferens är ett utmärkt tillfälle att marknadsföra ditt företag och företagets tjänster mot en väl avgränsad målgrupp. På våra konferenser har du möjlighet att personligen möta potentiella kunder och knyta nya affärskontakter samtidigt som du förstärker ditt företags position inom branschen. Våra konferensdeltagare är beslutsfattare från både näringslivet och den offentliga sektorn.

Vi kan erbjuda en rad olika sponsrings- och utställningsaktiviteter. Våra erfarna säljare hjälper gärna till att skraddarsy den bästa lösningen för just ditt företags specifika behov.

För ytterligare information – välkommen att kontakta:

Sales Director Birgitta Tängnander, tfn: **08 587 662 26**  
[birgitta.tangnander@ibceuroforum.se](mailto:birgitta.tangnander@ibceuroforum.se)

Läs mer på: [www.ibceuroforum.se/sponsorskap](http://www.ibceuroforum.se/sponsorskap)

### Företagsanpassad utbildning

Alla våra kurser kan anpassas och skraddarsys för just ditt företag. Du har möjlighet att påverka kursens innehåll och upplägg så att den passar just ditt företag.

#### Fördelar med att ta hem kursen till dig

- Stärker teamkänslan hos medarbetarna
- Anpassning efter medarbetarnas förkunskaper och företagets behov
- Kurskostnaden per deltagare blir lägre än vid våra öppna kurser
- Inga kostnader och ingen tidsspilla för resor, hotell och traktamenten

Kontakta Susanna Hedin, tfn: **08 587 662 81**  
[susanna.hedin@ibceuroforum.se](mailto:susanna.hedin@ibceuroforum.se)

Läs mer på [www.ibceuroforum.se/interna](http://www.ibceuroforum.se/interna)

---

**B**

## Meeting Point India

Ange alltid ovanstående kod vid anmälan. Vid felaktig adressinformation vänligen faxa in denna sida för adressändring på 08 587 662 40.

Anmälan  Adressändring

Namn: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Befattning: \_\_\_\_\_

Konferens och temaspår 1  Konferens och temaspår 2  
 Middag 499 kr (ex moms). Begränsat antal platser.  
 Jag har ej möjlighet att delta men vill köpa dokumentationen för 2.690 kr (ex moms).

Namn: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Befattning: \_\_\_\_\_

Konferens och temaspår 1  Konferens och temaspår 2  
 Middag 499 kr (ex moms). Begränsat antal platser.  
 Jag har ej möjlighet att delta men vill köpa dokumentationen för 2.690 kr (ex moms).

Namn: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Befattning: \_\_\_\_\_

Konferens och temaspår 1  Konferens och temaspår 2  
 Middag 499 kr (ex moms). Begränsat antal platser.  
 Jag har ej möjlighet att delta men vill köpa dokumentationen för 2.690 kr (ex moms).

Företag: \_\_\_\_\_

Närmaste chef: \_\_\_\_\_

Sekreterare: \_\_\_\_\_

Adress: \_\_\_\_\_

Postnr: \_\_\_\_\_ Postadr: \_\_\_\_\_

Tel: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

(E82007/AA04/0811)

### Jag vill fortsättningsvis erhålla information via:

	Ja	Nej		Ja	Nej		Ja	Nej
Post	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Fax	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Telefon	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E-post	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Tredje part	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nyhetsbrev	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Tid, plats och pris

**25-26 november 2008 i Stockholm**

**Pris:** Konferens **10.980 kr**. Priset är exklusive moms och inkluderar elektronisk dokumentation, lunch och kaffe. Lokal meddelas senast en månad innan konferensen via e-post och via vår hemsida [www.ibceuroforum.se/indien](http://www.ibceuroforum.se/indien)

Många av våra föredragshållare uppdaterar sina anföranden i sista stund. För att kunna erbjuda en uppdaterad och korrekt version har vi därför valt att tillhandahålla dokumentationerna elektroniskt. I anslutning till konferensen får du, via lösenord, tillgång till dokumentationen på vår webbsida. Vid problem med nedladdning vänligen kontakta Cecilia Gustafsson, tfn: 08 587 662 08. Vill du anteckna i dokumentationen rekommenderar vi att du skriver ut och tar med dig den till konferensen.

Betalning erläggs mot faktura 30 dagar netto, dock senast 3 arbetsdagar före konferenstillfället. Vid avbokning, som skall göras skriftligen, debiteras ingen avgift om avbokningen sker senast två veckor före konferensdagen, 50% om avbokningen sker senast en vecka före och 100% om avbokningen sker under den sista veckan. Om du får förhinder och inte kan delta kan du självklart överlåta din plats till en kollega.

Skulle du inte ha fått bekräftelse inom 7 dagar, vänligen kontakta oss.

**Projektledare:** Tobias Coorleder

tfn: 08 587 662 54, e-post: [tobias.coorleder@ibceuroforum.se](mailto:tobias.coorleder@ibceuroforum.se)

**Projektadministratör:** Cecilia Gustafsson

tfn: 08 587 662 08, e-post: [cecilia.gustafsson@ibceuroforum.se](mailto:cecilia.gustafsson@ibceuroforum.se)

**Marknadsförare:** Anna Puhakka

tfn: 08 587 662 76, e-post: [anna.puhakka@ibceuroforum.se](mailto:anna.puhakka@ibceuroforum.se)

**Sponsrings- och utställningsansvarig:** Elisabeth Bolin

tfn: 08 587 662 53, e-post: [elisabeth.bolin@ibceuroforum.se](mailto:elisabeth.bolin@ibceuroforum.se)

[info@ibceuroforum.se](mailto:info@ibceuroforum.se)

## IBC Euroforum

IBC Euroforum ingår i den internationella affärsinformationskoncernen Informa plc. Informa har ett fyrtiotal kontor över hela världen och ca 7.000 anställda. IBC Euroforum Sverige startade 1994 och har ett femtiotal anställda. IBC Euroforum levererar affärsinformation i form av kurser och konferenser och arbetar på den svenska marknaden. Målsättningen är att ge deltagarna kunskap, inspiration och nätverkande med hjälp av de främsta experterna inom respektive område. **Läs mer på [www.ibceuroforum.se](http://www.ibceuroforum.se)**

### Information om behandling av personuppgifter

Den personliga information som visas i detta postala utskick, eller tillhandahålls av dig, kommer att hållas i en databas och användas i marknadsföringssyfte. Den kan delas med andra företag inom Informa Group i Sverige och internationellt. Ibland kan dina uppgifter erhållas från externa företag i marknadsföringssyfte. Om du inte önskar att dina uppgifter skall användas i dessa syften, vänligen skriv till Database Manager, IBC Euroforum Sverige AB, Box 7022, 103 86 Stockholm. E-post: [databas@ibceuroforum.se](mailto:databas@ibceuroforum.se) • Personuppgiftsansvarig är IBC Euroforum Sverige AB.

grafisign 2008

## Så här kan du anmäla dig:

08 587 662 20

08 587 662 40

[www.ibceuroforum.se](http://www.ibceuroforum.se)

[info@ibceuroforum.se](mailto:info@ibceuroforum.se)

**IBC Euroforum**  
**Box 7022**  
**103 86 Stockholm**