

Boden | Swebo bioenergy vinner mark utomlands

Ett energiföretag på frammmarsch



Boden

Swebo bioenergy tillverkar och säljer bioenergilösningar för produktion av kostnadseffektiv el med minimal miljöpåverkan. Företaget är i dag ute på världsmarknaden och tävlar.

Det som har gjort Swebo framgångsrikt är att de har en bredd på sitt sortiment av bioenergilösningar i en bransch där aktörerna annars är hårt nischade. Sakta men säkert har företaget tagit sig in på världsmarknaden. Det har bland annat skett genom föredrag på branschmässor, kundbesök och hög ranking i olika internationella jämförande tester.

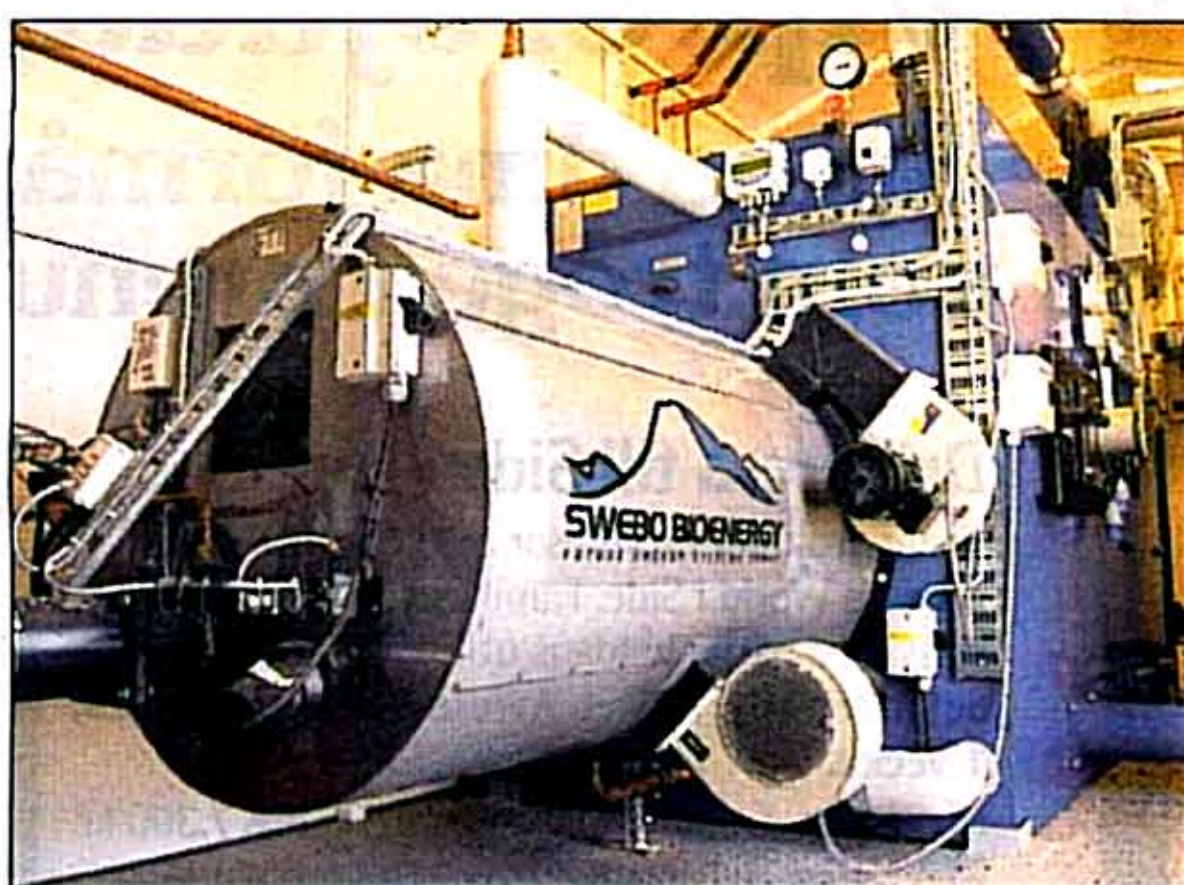
Affärsmodellen har givit resultat. Bara de senaste två åren har försäljningen till utlandet ökat markant och i slutet av året räknar ledningen med att exporten ska svara för lika stor del av omsättningen som den övriga försäljningen.

Swebo:s marknader

De länder Swebo exporterar till är bland annat USA, Tyskland, Storbritannien, Frankrike, Österrike, Spanien och Norge. Det är främst USA och Norge som är de mest expansiva marknaderna just nu. Detta beroende på att bioenergi är relativt nytt där.

De lärdomar Swebo har att berätta om i sina möten med andra affärskulturer är många.

- På den amerikanska och



500 KW. Denna anläggning eldas med pellets och värmer ett byggvaruhus i Mellansverige.

fakta

VD: Mats Berthem
Ägare: Mikael och Magnus Jansson samt en så kallad miljöteknikfond (clean tech-fond)
Omsättning: 60 miljoner kronor
Antalet anställda: Cirka 30

norska marknaden är det mycket viktigt att vara påläst och kunna leverera allt kunderna ber om. Kan man bara leverera hälften av det kunderna förväntar sig har man gjort bort sig. Då har man slösat med deras tid, menar Mikael Jansson, en av ägarna i Swebo, tillika forskningschef och utvecklingschef.

En annan sak Swebo stött på är de många olika regelverk som ska godkänna ett företags produkter innan de får säljas i USA. Det har enligt Mikael Jansson tagit en del tid och kostat en del att ta sig igenom pappersexercisen.

- Det är bäst att ha en bolags-

jurist anställd på plats i USA, är en av slutsatserna de har dragit av dessa erfarenheter.

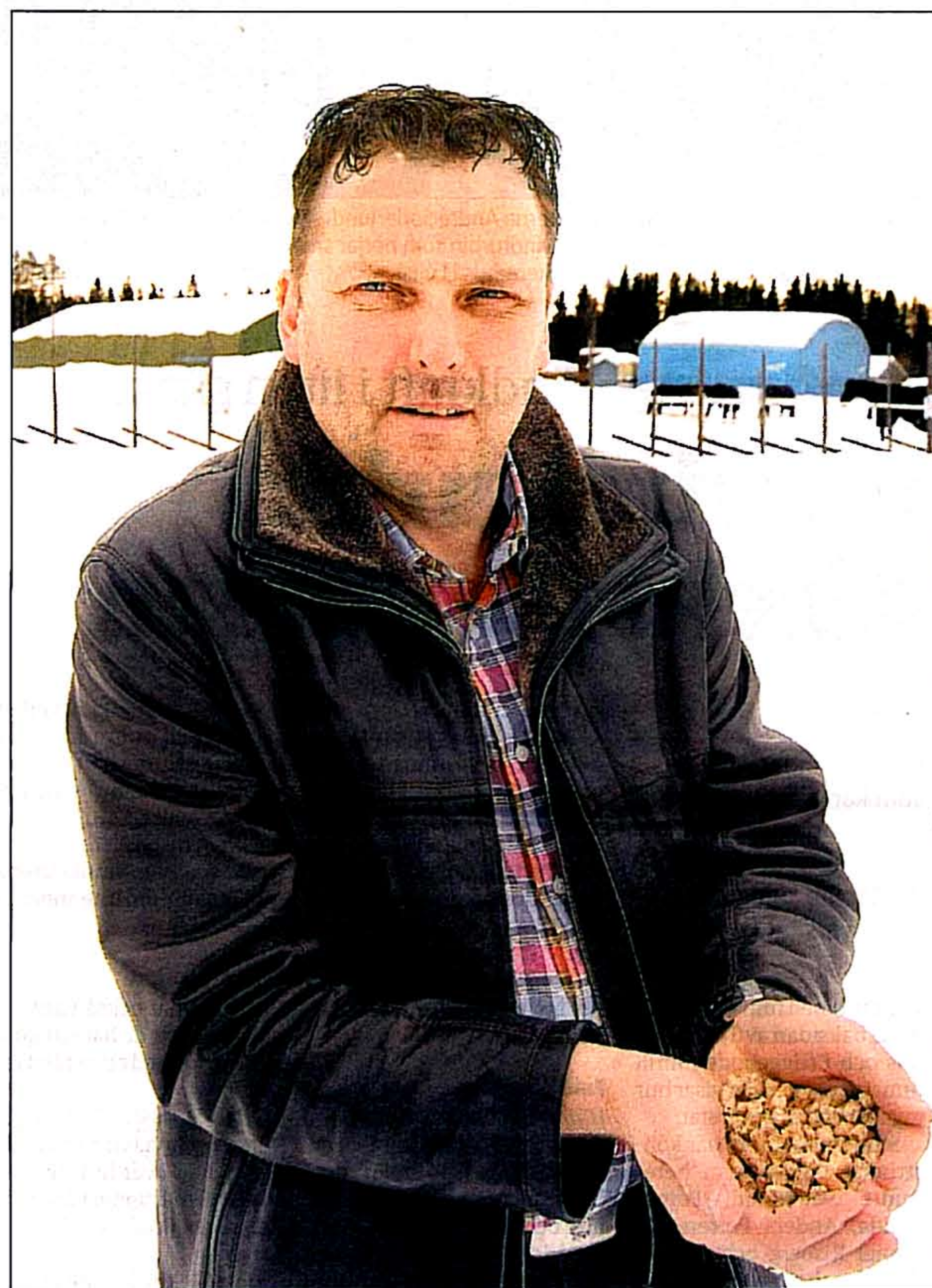
EU-regler

Vidare berättar han också att det inom EU inte heller är lätt att handskas med byråkratin. De gemensamma reglerna underlättar inte alltid försäljningen inom Europa för bolaget. Skälet är, enligt honom, att EU:s lagstiftning inte alltid hänger med den tekniska utvecklingen i branschen.

- Många beslut om lagar på området fattas på basis av föråldrade tekniska data och en del missförstånd, säger Mikael Jansson.

Swebo har nu senast valt att satsa hårdare på den norska marknaden och har därför anställt Sören Knudsen som ansvarig för företaget i Norge. Efterfrågan på företags produkter har ökat i Norge, enligt VD Mats Berthem.

Martin Hedberg



DELÄGARE. Mikael Jansson, forsknings- och utvecklingschef på Swebo Bioenergy i Boden.

FOTO: HÅKAN ZERPE