

Matchmaking



SUKSESS FOR SVENSKE BEDRIFTER PÅ PARTNERSØK I NORGE

I begynnelsen av mars mottok Oslo Handelskammer en forretningsdelegasjon fra Øst-Sverige, der vi bisto med matchmaking og tilrettelegging. Besøket ble en suksess for de svenske bedriftene.

Mercur tok kontakt med en av bedriftene som deltok, WRAP International AB, og salgs- og markedsdirektør Ann-Charlotte Johannesson forteller om sine erfaringer ved besøket.

WRAP International AB holder til i Linköping i Sverige og tilbyr programvare for planlegging av nettverk og basestasjoner for radio-kommunikasjonssystemer, forteller Johannesson. De tilbyr også konsulenttjenester innenfor området.

Fagmiljøet stammer opprinnelig fra Saab-konsernet, men for 4 år siden etablerte de egen bedrift. Programvaren er utviklet i samarbeid med det svenske forsvaret, og kundene er vesentlig offentlige instanser som Forsvaret, Nasjonalt nødnett, Banverk (Jernbaneverket), Luftfartsverk, Post- og Teletilsynet, radio planlegging-konsulentbedrifter samt energiselskaper.

Hvorfor vil dere å satse i Norge?

– WRAP er allerede en internasjonal bedrift med kunder i mer enn 20 land foruten Sverige, for eksempel Kina, Australia, Afrika, Danmark og Finland. Men så langt har vi bare én kunde i Norge, nemlig Forsvarets Forskningsinstitutt, sier Ann-Charlotte Johannesson. Nå ønsker vi å utvide virksomheten og salget gjennom en agent. Det var derfor vi

deltok i delegasjonsbesøket i Norge i mars, og Oslo Handelskammer var ansvarlig for å arrangere et seminar samt å finne relevante forretningskontakter for oss.

Hva ble resultatet?

– Vi er nå i ferd med å etablere en agentavtale med Asker-bedriften Intech, som virker veldig lovende. Fagmessig passer tjeneste-porteføljen som hånd i hanske, sier Johannesson fornøyd. I mai er vi tilbake i Oslo igjen for å følge opp avtalen og for en nærmere utdyping. Vi har stor tro på dette samarbeidet.

Er dere fornøyd med Oslo Handelskammers innsats?

Vi er veldig godt fornøyd med Oslo Handelskammers arbeid og vil anbefale andre svenske bedrifter å benytte handelskammeret til matchmaking. Astri Platou i Oslo Handelskammer fant gjennom sitt nettverk verdifulle kontakter for oss i Norge, slik som Intech, men vi hadde også interessante samtaler med Post- og Teletilsynet, Jernbaneverket og Direktoratet for nødkommunikasjon i Oslo.

Generelt har vi stor tro på mulighetene for oss i det norske markedet og gleder oss til et godt samarbeid over kjølen, sier Ann-Charlotte Johannesson optimistisk.