

Dagens industri

ARGÅNG 33 · NUMMER 277 · PRIS 20 KRONOR · VECKA 49 · 2008

■ LEDARE 2 ■ DEBATT 4 ■ NYHETER 6-25 ■ REF

Han syr ihop Småland med Tyskland

Entreprenören Hasso Wien, som bor i Hamburg och på gården Skälsnäs nära Växjö, ska i vinter starta en kontakttjänst för samarbete mellan Småland och Tyskland.

Jan Älmeby, grundare och vd i det småländska programvaruföretaget Fortnox, är en av de första som ska anlita Hasso Wien för att komma i gång med försäljning i Tyskland. Målet är att starta ett tyskt dotterbolag.

Tack vare Hasso Wiens kontakter räknar Jan Älmeby med att komma i gång tidigare.

"Annars hade det tagit ett år till", säger han.

Hasso Wien växte upp på Lidingö och flyttade till Tyskland som tonåring. Han drev ett it-konsultbolag som han sålde i tid före nedgången vid sekelskiftet.

I Hamburg startade han

senare företaget MOM United som arbetar med att koppla samman företag i Tyskland och utomlands. Hasso Wien har projekt i gång i Stockholm.

MOM United tar betalt för arbetstiden samt tar betalt när ett uppdrag lyckas. Senare ska bolaget också bli delägare i kundernas nya bolag i Tyskland.

Öppnar nya vägar

På 1980-talet letade Hasso Wien efter en bostad i Stockholmstrakten men fastnade för Småland.

Så småningom sökte han något annat än svamp, kräfter och golf. Som entrepre-



ELDSJÅL. Hasso Wien vill hjälpa småländska företag att komma i gång med affärer i Tyskland.

nör började han intressera sig för den småländska företagsamheten och beslutade sig för att öppna vägen till Tyskland.

"Det är dumt att bo i Småland och inte göra något", säger Hasso Wien.

Alla får eget program

Kontaktarbetet ska gå till så att företagare samlas till veckoseminarier. Varje deltagare ska få ett eget handlingsprogram för starten i Tyskland. Hasso Wien ska "ta dem i handen" och följa dem till lämpliga samarbetsföretag.

Kostnaden för detta "ska motsvara en helsidesannons i Smålandsposten", säger Christine Farbäck, som driver företaget Contentum i Växjö och samarbetar med Hasso Wien.

Contentum arbetar med marknadsföring och affärsutveckling.

Meningen är att samarbetet ska gå åt båda hållen. För tyskar är Sverige ett litet land, säger Hasso Wien. Därför behövs en aktiv kontaktförmedling.

"Tyska företag frågar varför de ska öppna i Sverige när Polen är fem gånger så stort."

Stort exportland

Men för svenskar är Tyskland stort, påpekar han.

"Som exportmarknad är Tyskland större än Kina, Japan, Ryssland och Indien tillsammans."

Totalt exporterades varor till Tyskland för 96 miljarder kronor under perioden januari-september 2008. Till de andra fyra länderna tillsammans exporterades varor för 61 miljarder kronor under samma period.

PEHR THERMAENIUS

pehr.thermaenius@di.se

08-573 652 54