



# VÄLKOMMEN TILL KANTON – KINAS STÖRSTA HANDELSMÄSSA

Nya affärskontakter, bra priser och bättre kvalitet. Missa inte chansen att ta reda på vilka möjligheter som finns för ditt företag i Kina. Följ med Svensk Handel och Exportrådet på inköpsresa till Hongkong och Kanton den 13-20 april.

## Bästa sättet att ta sig in i Kina

Kantonmässan är ett perfekt tillfälle att knyta nya affärskontakter och förhandla med leverantörer direkt. Här hittar du allt under ett och samma tak: elprodukter, byggnadsmaterial, VVS, verktyg, maskiner, fordon, lampor, förpackningar, tyger, skor, väskor, möbler och mycket mer. Kantonmässan är Kinas största handelsmessa sedan 1957 med två mässor årligen. I fjol anordnades Kantonmässan för hundrade gången. 14 000 utställare tog emot drygt 190 000 utländska köpare från 212 länder och regioner. Drygt 1030 svenska köpare handlade varor för över 200 miljoner US-dollar.

## Hjälp att ta första steget

Svensk Handel och Exportrådet är med under hela resan. Vi har mångårig kunskap av handel med Kina och hjälper dig att få kontakt med de rätta leverantörerna. Du besöker själv mässan under dagarna och på kvällarna sammanfattas dagen med intressanta seminarier där du bland annat lär dig

hitta och utvärdera leverantörer och det viktigaste om leverans- och betalningsvillkor. För kunskapen står experter från svenska företag i regionen.

## Från Hong Kong till Kanton

Resans första stopp är en och en halv dag i Hongkong med besök på Hong Kong Electronic Fair. Resan går sedan vidare till Kanton och Kantonmässan där vi besöker den första fasen av mässan.

Resan arrangeras av Svensk Handel, Exportrådet och Generalkonsulatet i Guangzhou. Medarrangörer är Företagarna och Silf.

Detaljerad information om resan och anmälan hittar du i programmet.

**Stärk din konkurrenskraft,  
följ med till Kanton i vår!**

Arrangörer:

**SVENSK HANDEL**

EXPORTRÅDET  
SWEDISH TRADE COUNCIL



Medarrangörer:

**Silf**

**företagarna®**

## Kantonmässan april 2007 - Industrivaror

Resan går till Hongkong för vidare färd till Kanton. Du avreser från Sverige senast den 13 april och anländer i Hongkong dagen därpå. Under beteckningen "industrivaror" ryms bland annat all slags hemelektronik, vitvaror, lampor, verktyg, maskiner och utrustning, järnvaror, byggmaterial, skogsmaskiner, VVS-produkter, textilier, kläder, skor och en hel del annat (se det fullständiga innehållet på [www.cantonfair.org.cn](http://www.cantonfair.org.cn)).

## Programmet i översikt

14/4 Ankomst i Hongkong, Besök på Hong Kong Electronics Fair och HK Trade Development Council som berättar hur Hongkong fungerar som en inkörsport till Kina.

15/4 Besök på elektronikmässan Electronics Fair under förmiddagen. Vi tar femtåget på eftermiddagen från Hongkong till Guangzhou (res tid ca 1,5 timme). Dagen avslutas med välkomstmiddag med Sveriges Generalkonsulat i Kanton.

16/4 **Kanton-mässan dag 1:**  
Upplev en av världens största mässor. Under kvällen medverkar du vid seminariet "Inköp i Kina" som hålls av Svensk Handel och Exportrådet. Kvällen avslutas med en gemensam middag från ett asiatiskt kök.

17/4 **Kanton-mässan dag 2:**  
Under Kantonmässans andra dag fortsätter vi att uppleva den gigantiska mässan med alla dess fantastiska affärsmöjligheter. Under kvällen hålls seminariet "Hitta rätt leverantör" med företrädare från svenska företag som finns representerade i södra Kina. Kvällen avslutas med en gemensam middag från ett asiatiskt kök.

18/4 **Kanton-mässan dag 3:**

Vi fortsätter mässbesöket. Än finns det mycket kvar att se och uppleva. Du deltar i ett seminarium på temat "Transport och betalning" med företrädare från svenska företag som finns representerade i södra Kina. Kvällen avslutas med en gemensam middag från ett asiatiskt kök.

19/4 Kanton-mässan dag 4:

Dag fyra avslutas fas 1 av Kantonmässan. Nu har du säkert hunnit se det du vill, etablerat värdefulla affärskontakter och kanske gjort ett antal goda affärer. Kvällens seminarium har design på dagordningen, ett lokalt svenskt designföretag berättar om fördelarna och hur ni går till väga för att designa och producera själva i Kina. Vi sammanfattar erfarenheterna från resan under kvällens avslutningsmiddag.

20/4 Återfärd till Sverige.

Det totala antalet deltagare är begränsat till 20 personer. Observera att du själv bekostar och bokar flygresan samt ansöker om visum till och från Kanton. I detta paketerbjudande ingår vistelse och mässbesök i Hongkong, tågresan till Kanton, mässbesök, seminarier med middagar, hotellvistelser och andra lokala resor.

Sista anmälningsdag den 23 februari.

## Mer information

För mer information kontakta Martin Weiderstrand, Svensk Handel, telefon 08-762 77 69 eller e-post: [martin.weiderstrand@svenskhandel.se](mailto:martin.weiderstrand@svenskhandel.se), Dan Löfgren, Företagarna, telefon 08-406 17 89 eller e-post: [dan.lofgren@foretagarna.se](mailto:dan.lofgren@foretagarna.se) eller Rickard Danielsson på Exportrådet i södra Kina, epost: [rickard.danielsson@swedishtrade.se](mailto:rickard.danielsson@swedishtrade.se). Mer information om arrangemanget och de olika faserna på Kantonmässan finns även på [www.cantonfair.org.cn](http://www.cantonfair.org.cn). Mer information om Hong Kong Electronics Fair finns på [www.hkelectronicfairse.com](http://www.hkelectronicfairse.com)

## Pris och betalning

Priser (exkl moms). Medlem i Svensk Handel eller Företagarna 16 450 kr. Övriga 17 450 kr. Priset inkluderar inte resan till och från Kina.

## Visum

Observera att det krävs visum för att resa till Kina. Visum söks på den kinesiska ambassaden och det tar cirka en vecka innan du får ditt visumutfärdat. Ett gott råd är därför att vara ute i god tid.

## Anmälan

Anmäl dig via post till Martin Weiderstrand, Regeringsgatan 60, 103 29 Stockholm.



Till vänster Karl-Göran Karlsson, vd Hylte Lantmän

### ”Jag fick många värdefulla kontakter”

Hylte Lantmän följde med Svensk Handel på inköpsresa till Kantonmässan för att få en introduktion till den kinesiska marknaden.

– Tack vare Svensk Handel har vi kommit närmare den asiatiska marknaden och breddat vårt kontaktnät, säger Karl-Göran Karlsson, vd för Hylte Lantmän.

Karl-Göran Karlsson tycker att priserna var bra och att allt var mycket välorganiserat. Han värdesätter också att mässan även passar mindre handlare. Tidigare har Karl-Göran Karlsson handlat med

Kina, Taiwan och Hong Kong genom agenter. Kantonmässan erbjöd dock ett bra tillfälle att komma närmare den asiatiska marknaden, hitta fler produkter och på så sätt bredda sig.

– Det här var första gången jag följde med på inköpsresa till Kina och det kändes jättebra att resa tillsammans med Svensk Handel.

På mässan letade Karl-Göran Karlsson efter idéer till Hylte Lantmäns två kedjor: Granngården och Jaktia.

– Det var bra med en kombination av mässbesök på dagarna och seminarier på kvällarna.

Karl-Göran Karlsson uppskattade möjligheten att handla direkt av de kinesiska leverantörerna och slippa mellanhänderna.

– Jag var först och främst på Kantonmässan för att skapa kontakter. Jag gjorde inte upp några affärer på mässan utan valde ut några intressanta leverantörer.



Ulf Grönmark, NCC

### ”Svensk Handel gav en grundtrygghet”

För tre år sedan började NCC att undersöka sina inköpsvägar mer aktivt. Eftersom allt byggmaterial inhandlades via un-

derentreprenörer hade företaget inte full kontroll på priserna. NCC valde att delta i Svensk Handels projekt med syfte att hjälpa företag i byggbranschen att sänka sina materialkostnader. Bland annat genom att förbättra kunskapen om import. NCC följde med på skraddarsydda leverantörsbesök i kinesiska och thailändska fabriker samt deltog i kurser i internationell handel- och import.

– Det var bra att ha Svensk Handel som stöd, de är verkligen hemma i dessa länder och vi har haft stor nytta av deras erfarenheter och kontaktnät. Vi visste med vilka vi gjorde affärer, det gav en grundtrygghet, säger Ulf Grönmark på NCC.

– Vi har vinster redan nu och upplever att fler företag börjar hitta till Kina, säger Ulf Grönmark som dock påpekar att det inte är helt enkelt att komma igång med affärer utomlands.

– Räkna med att det tar tid. Det är också viktigt att du besöker länderna du importerar ifrån. På så sätt får du en egen kännedom om landet, det reducerar många fördomar.



Martin Weiderstrand,  
projektledare på  
Svensk Handel

### Varför tror du att intresset för Kina ökat så stort?

– En av anledningarna till att inköpen ökat explosionsartad beror bland annat på att kvaliteten har blivit bättre, liksom kommunikationerna. Samtidigt är priserna fortfarande konkurrenskraftiga. Tillsammans bidrar detta till att det är mycket fördelaktigt att handla från Kina.

### Varför ska man åka till Kantonmässan?

– Mässan är ett utmärkt tillfälle att undersöka vad som erbjuds och skaffa nya kontakter. Mässan inhyser 28 000 mässmontrar fördelade på 560 000 kvadratmeter. Den stora ytan till trots har Kantonmässan blivit effektiv. Det går att få en bra överblick av det som finns att handla från Kina.

### Hur många gånger har du besökt mässan?

– Jag har hållit i Svensk Handels resor till Kantonmässan sex gånger sedan 2003, de senaste två åren tillsammans med Exportrådet, Generalkonsulatet i Guangzhou och Silf. Nytt för i år är att Företagarna är medarrangör.

### Vad bidrar Svensk Handel med?

– Vi hjälper svenska företag att ta första steget. Vi finns tillgängliga under hela resan för att ge stöd och råd. Det är glädjande att besöken lönar sig, inom ett år har hela 75 procent av företagen handlat från Kina. Det visar att mässan är ett bra tillfälle att skaffa affärskontakter.

### Hur väljer man bäst vad man vill se på mässan?

– Det är bra att utgå från en idé eller sektor. Mässan är så stor att den ibland blir svåröverskådlig för den som inte har en plan. Därför är det viktigt att noggrant välja vilken fas man vill besöka.

### Ge några tips till de som funderar på att besöka Kantonmässan.

– Försök att fokusera på en idé eller sektor. Det är bra att ha en klar säljkanal hemmavid, så du vet vart du ska göra av inköpen. Det är också bra att fräscha upp inköpskunskaperna så att du känner dig bekväm med termer som används.

## Du är väl medlem i Svensk Handel?

Är du redan medlem i Svenskt Näringsliv? Då kan du bli näringspolitisk medlem i Svensk Handel till en förmånlig kostnad. Med ett näringspolitiskt medlemskap i Svensk Handel får du fri tillgång till all service och rådgivning inom Svensk Handels näringspolitiska område. Du får kvalificerad importrådgivning, hjälp med frågor inom säkerhet, miljö, etik, tullar, juridik och mycket mer.

Är du intresserad av ett medlemskap eller vill du veta mer? Ring 08 762 77 00.  
Mer information om medlemskap hittar du även på [www.svenskhandel.se](http://www.svenskhandel.se)

Arrangörer:

**SVENSK HANDEL**

EXPORTRÅDET  
SWEDISH TRADE COUNCIL



Medarrangörer:



**företagarna**