

Exporteren naar Zweden



Inhoud

Inhoud.....	2
1. Algemene informatie.....	3
Economische en politieke invloeden.....	3
Politiek	3
Economie	3
Overige: Technologie	3
Overige: Milieu	3
2. Bijkomende indicatoren	4
Economische indicatoren	4
Sociale en milieu-indicatoren.....	4
Vrijhandelsovereenkomsten.....	4
3. Ter plaatse: een stappenplan.....	5
Eerste contacten.....	5
Exporteren	5
Interessante markten voor een eerste export.....	6
4. Ondernemingsklimaat.....	7
Communicatie	7
Kleding.....	7
Hoe bereid je een bezoek voor?	7
Onderhandelen	8
Wanneer vallen de feestdagen?.....	8
5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?	9
Contacten ter plaatse	9
Belangrijke adressen.....	9
Nuttige websites om je in te verdiepen.....	9



1. Algemene informatie

Economische en politieke invloeden

Politiek

- De huidige regering, die in oktober 2022 ingehuldigd werd, bestaat uit een minderheidscoalitie van drie rechtse partijen (gematigden, christendemocraten en liberalen), met de steun van de extreemrechtse partij Sverigedemokraterna (Zweden-Democraten).
- Een monumentale verandering voor een land met een lange geschiedenis van neutraliteit was de toetreding van Zweden in maart 2024 als volwaardig lid van de NAVO.

Economie

- De Zweedse economie en samenleving worden gekenmerkt door een nauwe samenwerking tussen de publieke en privésector, dit wordt vaak het “Zweedse model” genoemd.
- De Zweedse economie bevindt zich sinds 3Q23 in een recessie en dat zal naar verwachting tot in 2025 zo blijven. De koopkracht zal naar verwachting toenemen in 2024.
- De Zweedse kroon (SEK) staat sinds 2022 relatief zwak, met € 1 = 11,61 SEK in april 2024 tegenover € 1 = 10,05 SEK in januari 2021.
- Relatief hoog gemiddeld loon (34.200 SEK in 2024) en een sterke koopkracht per huishouden.
- De persoonlijke inkomstenbelasting is relatief hoog (gaande van 20 tot 57,1%) terwijl de bedrijfsbelastingen 20,6% bedragen.

Overige: Technologie

- Machines en transportmiddelen vertegenwoordigen 46,1% van de totale export van Zweden (in 2023).
- Zweden focust vooral op slimme energie, slimme industrie, slim transport, biowetenschappen en digitale technologieën.
- Groeiende industrieën zijn defensie, auto's (vooral elektrische, met 113.000 geregistreerde EV's in 2023) en fossielvrije energie.
- Zweden heeft een goed ontwikkeld tech-ecosysteem en wordt beschouwd als een mondiale voortrekker op het gebied van innovatie. Stockholm heeft een sterke start-upcultuur en is uitgegroeid tot de techhub van de Noordse landen. De stad vormt de thuisbasis voor vele eenhoorns zoals Skype, Spotify, King, Mojang (gekocht door Microsoft) en Klarna.

Overige: Milieu

- Duurzaamheid is een belangrijke factor in de Zweedse economie, die innovatief, digitaal en duurzaam wil zijn.



2. Bijkomende indicatoren

Economische indicatoren

U vindt de belangrijkste sociaaleconomische indicatoren voor dit land en zijn handel met Brussel en België in de publicatie "[Brussel en de wereld - Landenstatistieken](#)" op [analytics.brussels](#), de online databibliotheek van [hub.brussels](#).

De publicatie "[Brussel en de wereld - Algemene statistieken](#)" bevat ook gegevens over de handel tussen het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en de rest van de wereld, per continent en per grote wereldregio. Dezelfde gegevens zijn ook beschikbaar voor de verschillende gewesten van België en voor België in zijn geheel.

Sociale en milieu-indicatoren

Als u wilt weten hoe België ervoor staat op sociaal, economisch en milieuvlak, kunt u een reeks [samengestelde indicatoren van de Europese Commissie raadplegen](#), gestructureerd volgens de 17 Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen¹ van de Verenigde Naties en de 6 prioritaire beleidsdomeinen van de Europese Commissie².

Vrijhandelsovereenkomsten

Europese overeenkomsten hebben een grote invloed op de toegankelijkheid van de markt en de handel met bepaalde landen. De links hieronder, gepubliceerd door de Europese Commissie, geven je alle informatie die je nodig hebt over vrijhandelsovereenkomsten en handelsbelemmeringen. Bestaande overeenkomsten, overeenkomsten die nog niet geratificeerd zijn en overeenkomsten waarvan verwacht wordt dat ze geratificeerd zullen worden, kunnen hier geraadpleegd worden :

- [Vrijhandelsovereenkomsten](#)
- [Handelsbelemmeringen](#)

¹ Geen armoede, Geen honger, Goede gezondheid en welzijn, Kwaliteitsonderwijs, Gendergelijkheid, Schoon water en sanitaire voorzieningen, Schone en betaalbare energie, Fatsoenlijk werk en economische groei, Industrie, innovatie en infrastructuur, Verminderde ongelijkheden, Duurzame steden en gemeenschappen, Duurzame consumptie en productie, Actie tegen klimaatverandering, Leven in het water, Leven op het land, Vrede, rechtvaardigheid en doeltreffende instellingen, Partnerschappen om de doelen te bereiken.

² Een groen pact voor Europa, Een economie ten dienste van de mensen, Een Europa dat klaar is voor het digitale tijdperk, Een sterker Europa op het wereldtoneel, Bevordering van onze Europese manier van leven, Een nieuwe impuls voor de Europese democratie.



3. Ter plaatse: een stappenplan

Eerste contacten

Prospecteren

- In Zweden zijn wel handelsagenten, maar niet zo veel. Over het algemeen zijn distributeurs een goede manier om consumentengoederen op de Zweedse markt te introduceren, en directe verkoop werkt goed voor diensten.
- Zweedse supermarkten kopen hun producten meestal in bij distributeurs, maar als ze geïnteresseerd zijn in jouw product, kunnen ze hun distributeur vragen om jouw product aan hun assortiment toe te voegen. Daarom wordt het aangemoedigd om contact op te nemen met de supermarktketens en je interesse als leverancier te registreren op hun platforms.
- Dankzij hun goede kennis van het Engels, de hoge mate van digitalisering, de relatieve nabijheid van de meeste andere Europese landen, bovengemiddelde salarissen en een relatief hoog besteedbaar inkomen, en het feit dat Zweedse bedrijven bekend staan om het herinvesteren van winsten in innovatie, is de Zweedse markt zeer toegankelijk en competitief. Daarom is het van vitaal belang om je bedrijf goed te differentiëren, uit te pakken met je 'unique selling points' en je potentiële klanten goed te bestuderen zodat je weet hoe jouw bedrijf in hun behoeften kan voorzien.
- Zweedse bedrijven hebben meestal een sterke digitale aanwezigheid, met veel informatie op hun website en sociale media.

Exporteren

Betalingen

- Alle facturen worden opgesteld in SEK. In Zweden zijn de betalingstermijnen korter dan in de meeste West-Europese landen, gemiddeld 28 dagen.
- Een courant betalingssysteem in Zweden is Bankgiro, een systeem voor de Zweedse markt waarin alle banken zijn opgenomen. De bank koppelt je Zweedse bankrekening aan een Bankgironummer en op de dag van betaling wordt er geld afgeschreven van de rekening van de betaler en gestort naar de begunstigde. Het Bankgiro-systeem zorgt voor vlotte betalingen, ongeacht de bank van de betaler of de begunstigde.
- Zweden loopt voorop als het gaat om alternatieve betaalmethoden, met als populairste oplossingen Klarna (koop nu, betaal later), Swish (een app-gebaseerde directe overboekingsmethode die eigendom is van de lokale banken) en Trustly (onlinewinkelen zonder kaart of app).

Ondernemingsvormen

De meest voorkomende rechtsvormen in Zweden zijn:

- Aktiebolag / AB (besloten vennootschap):
 - Je moet 25 000 SEK aan aandelenkapitaal hebben.
 - Een AB kan worden opgezet door één of meerdere individuen.
 - Losgekoppeld van je privévermogen, omdat de persoonlijke verantwoordelijkheid voor bedrijfsschuld beperkt is tot het aandelenkapitaal van 25.000 SEK.
- Enskild firma (eenmanszaak):
 - Vooral gekozen bij het opstarten van een eigen bedrijf.
 - Een privépersoon is eigenaar, exploitant en verantwoordelijk voor het bedrijf.
 - Bij een eenmanszaak hoef je je bedrijf niet te registreren bij het Zweedse registratiekantoor voor bedrijven (Bolagsverket).



- Handelsbolag (handelsvennootschap):
 - Kan worden gestart door minimaal twee aandeelhouders (natuurlijke of rechtspersonen).
 - Hierbij dient geen kapitaal in het bedrijf geïnvesteerd te worden.
 - De eigenaars van het bedrijf zijn persoonlijk verantwoordelijk voor bedrijfsschulden.

Steun en subsidies

Ontdek alle subsidies voor Brusselse bedrijven op de website van Brussel Economie en Werkgelegenheid: <https://economie-werk.brussels/premies-export>

Interessante markten voor een eerste export

Tech

Zweden staat jaar na jaar bovenaan de ranglijst van de Global Innovation Index en is wereldwijd een voortrekker op het gebied van innovatie. Bovendien is Stockholm de op één na meest productieve regio ter wereld als het gaat om de productie van eenhoorns per hoofd van de bevolking. Dankzij de grootste ICT-cluster in Europa, een sterk tech-ecosysteem en een bevolking van early-adopters is Zweden een geweldige testmarkt voor innovatieve techoplossingen.

Slimme energie, industrie en logistiek

Zweedse gemeenten en bedrijven nemen het voortouw in de transitie naar schone energie, groene industrie en e-mobiliteit en verwelkomen samenwerking en innovatieve oplossingen in deze sectoren.

Biowetenschappen

Zweden streeft ernaar om voorop te lopen op het gebied van innovatie en de implementatie van geavanceerde gezondheidszorg. Dankzij de eersteklas digitale mogelijkheden, de sterke innovatie, toonaangevende universiteiten en de openheid voor private en publieke samenwerking biedt Zweden een ontvankelijke omgeving voor innovatieve oplossingen op het gebied van biowetenschappen.

Duurzame bouw

Van noord tot zuid zitten er talloze bouw- en infrastructuurprojecten in de pijplijn. In combinatie met het feit dat Zweden veel belang hecht aan duurzame architectuur en stedelijke ontwikkeling, creëert dit enorme mogelijkheden voor de duurzame bouwmarkt. Alleen al in de regio Stockholm zijn er tot 2040 bouw- en infrastructuurprojecten gepland voor een totaalbedrag van 115 miljard euro (voornamelijk woningbouw en spoorwegen). De bouwsector bloeit ook in Noord-Zweden, met grote investeringen in o.a. groene energie-infrastructureur (Skellefteå, Boden) en een nieuwe spoorweg (Norrbotniabanen).

Kalender van alle beurzen in Zweden - <https://www.allamassor.se/event/>



4. Ondernemingsklimaat

Communicatie

- Zweden zijn erg vertrouwd met **virtuele vergaderingen**, die ze vaak net zo efficiënt vinden als live vergaderingen. Face-to-face vergaderingen zijn echter ook gebruikelijk en er wordt ook veel gebeld en per e-mail gecommuniceerd.
- **Etiquette:**
 - Luister aandachtig naar je gesprekspartner zonder hem of haar te onderbreken.
 - Maak oogcontact en geef een hand wanneer je iemand begroet.
 - Zweden doen zich misschien losjes voor tijdens een eerste meeting, maar houden privé en werk meestal strikt gescheiden. Zweden vinden het belangrijk om zich niet te mengen in iemands privéleven, wat in het begin kan overkomen als een gebrek aan interesse.
 - Zweden zijn attent en letten erop niet binnen te dringen in iemands privacy of zich niet te gedragen op een manier die aanstoot zou kunnen geven, zoals door een zwaar parfum te dragen, luid te spreken of te dicht bij iemand te gaan staan.
 - Stiptheid is belangrijk; te laat komen wordt als ongeleefd beschouwd.
- Zweden zijn vrij **los en informeel**, maar ze verwachten wel professioneel gedrag. De meeste Zweden hechten veel belang aan gendergelijkheid.
- Zweden hebben de neiging om **conflicten te vermijden**, waardoor je soms moeilijk te weten komt wat ze echt over iets denken. Ze gaan problemen niet snel openlijk aankaarten, maar gebruiken in het algemeen een vriendelijke en neutrale toon om hun standpunt uiteen te zetten.
- **Besluitvorming via consensus** is ingebakken in de Zweedse bedrijfscultuur. Beslissingen worden democratisch en via consensus genomen worden, waarbij alle stemmen evenveel doorwegen, ongeacht de interne hiërarchie. Daardoor kan het besluitvormingsproces langer aanslepen dan in andere Europese lidstaten.
- In Zweden is er een gedragscode, '**jantelagen**' genoemd (de wet van Jante), die inhoudt dat je niet opschepperig mag doen of jezelf beter wanen dan de rest.

Kleding

- De **zakelijke outfit** is casual en praktisch en afgestemd op het seizoen. In de winter zijn dikke winterjassen en stevige schoenen de norm. Voor mannen is het ongebruikelijk om een stropdas te dragen en voor vrouwen zijn hoge hakken ongebruikelijk. Sneakers worden ook veel gedragen, vooral in de techsector.

Hoe bereid je een bezoek voor?

- **Werkdagen** zijn meestal van 09:00 tot 17:00 uur, met een lunchpauze van een uur tussen 11:30 en 13:00 uur. Een standaard werkweek telt 40 uur. Sinds de pandemie is het normaal dat werknemers thuiswerken, variërend tussen minstens 1 dag per week tot voltijds, met slechts een paar dagen per maand op kantoor.
- Onlinemeetings **plan je het beste minstens twee weken op voorhand**, face-to-face meetings minstens een maand op voorhand. Het beste tijdstip om meetings te plannen is tussen 9 en 11 uur en tussen 14 en 16 uur. Lunchmeetings zijn ook courant, maar tijdens dergelijke zakelijke meetings is het erg ongebruikelijk om alcohol te bestellen.
- Van half juni tot half augustus is het moeilijk om afspraken te maken, omdat de meeste Zweden tijdens de zomermaanden lange **vakanties** nemen, soms wel vijf weken achter elkaar.



Onderhandelen

- Doorgaans begint een meeting met een **fika**, een koffie of thee en een gebakje, meestal een 'kanelbulle'. Iemand ontmoeten voor een fika is heel gebruikelijk in Zweden en is iets uitgebreider en persoonlijker dan snel samen een koffie drinken.
- **Na afloop** van een meeting is het een goed idee om een e-mail te sturen om ze te bedanken voor hun tijd en om een korte samenvatting te geven van de genomen beslissingen.

Wanneer vallen de feestdagen?

- **Midzomeris** veruit het belangrijkste en grootste feest. Het luidt het begin van de zomervakantie in en wordt gevierd op een vrijdag en zaterdag tussen 20 en 26 juni.



5. Wat kunnen wij voor jou betekenen?

Contacten ter plaatse

De Algemeen Gedelegeerden en de lokale vertegenwoordigers die in dienst zijn van hub.brussels, zijn officiële vertegenwoordigers van de Brusselse regering in het buitenland. Ze ondersteunen Brusselse bedrijven die willen exporteren en zoeken en prospecteren nieuwe investeerders.

Ze hebben de informatie, expertise en diepgaande kennis over de specifieke kenmerken van verschillende buitenlandse markten. Op basis van die kennis helpen ze bij het verfijnen en afstemmen van uw exportplannen, met advies over regelgeving, concurrentie, markttoegangsvoorwaarden, vergunningen, enz. Bovendien kunnen ze u helpen met uw vragen over export, bepaalde sectoren binnen het rechtsgebied, contacten met tussenpersonen, bedrijfscultuur en nog veel meer.

Terry Huyghe

Sweden

Embassy of Belgium
Kungsbroplan 2, Box 1040
SE 101 38 Stockholm
Sweden

+ 467 39 08 69 53

stockholm@hub.brussels

Belangrijke adressen

Ambassade van België

Kungsbroplan 2
112 27 Stockholm Sweden
ZWEDEN
Tel.: +46 (0)8 534 802 00
stockholm@diplobel.fed.be

Ereconsul Göteborg, Zweden

Erik SPANDOW
Fabriksgatan 7
412 50 Göteborg
ZWEDEN
Tel.: +46 31 15 15 30
erik.spandow@litigate.se

Ereconsul Malmö, Zweden

Gustav CARPING
c/o AB Hugo Carping
Företagsvägen, 20-22
232 21 Arlöv Malmö
ZWEDEN
Tel.: +46 40 535 382
info@carpings.se

Zweeds-Belgische Vereniging, Stockholm

contact@swebel.org
<https://swebel.org/>

Nuttige websites om je in te verdiepen

[Ministerie van Ondernemingen en Innovatie](#)
[Ministerie van Buitenlandse Zaken](#)
[Ministerie van Financiën](#)
[Ministerie van Infrastructuur](#)



Ministerie van Gezondheid en Sociale Zaken

Vinnova - Zweeds agentschap voor innovatiesystemen

Tillväxtverket - Zweeds agentschap voor economische en regionale groei

Livsmedelsverket - Zweedse voedselautoriteit

SCB – Zweeds bureau voor statistiek