© 1993 Svenska Bergteknikföreningen och författare

Hans Liljeström, Internationella affärer och projekt,
Atlas Copco Rocktech AB, Stockholm

Asia Pacific Construction projects

Vi kan väl utgå ifrån att Bergsprängningskommittén i mitten av 1992 visste vad de gjorde när man föreslog Asia Pacific Construction projects som ett föredrag här idag.

För mindre än 2 månader sedan hade jag nöjet att inför 100 deltagare på Exportrådets Asia Pacific-dagar föredraga om Svenska entreprenörers och konsulters möjligheter i Kina/ Hongkong.

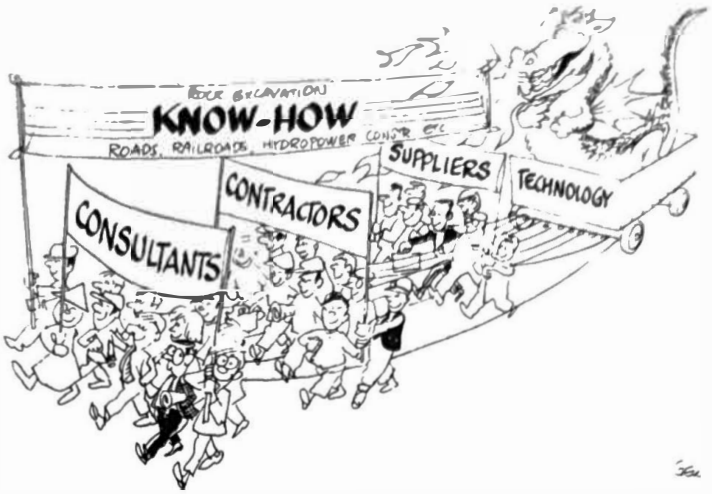
Tyvärr fanns där ingen byggentreprenör, endast några få konsulter i byggteknik. Att frågeställningen då blir "var är Ni?" är väl inte så väldigt överraskande.

Man kan omedelbart slå fast att Svensk Bergteknik har en unik kompetens att bygga vägar, järnvägar och kraftverk i hårt och medelhårt berg. Ni behövs i Asia Pacific och ni kan mycket sannolikt tjäna pengar där, för det gör vi på Atlas.

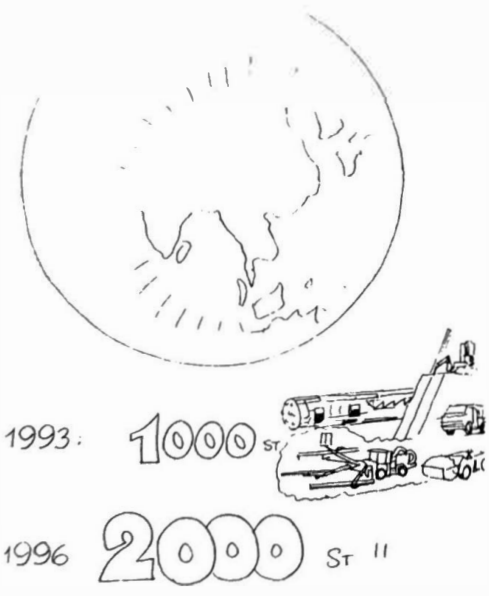
Det är kristallklart att man måste finnas därute och visa upp sig innan man får några uppdrag. Lätta att få kontakt med. Den som skall betala bra för dina tjänster vill veta vem du är, vad ditt företag står för, vad du och din produkt kan göra, ditt företags historia, rykte och referenser. Vi är sämre på att visa att vi är de bättre.

© 1993 Svenska Bergteknikföreningen och författare

Vi på Atlas Copco etablerade oss i Kina så sent som för 10 år sedan men började göra affärer där redan 1920. Idag har vi 6 fabriker som licenstillverkar olika produkter ur vårt sortiment och omsätter i regionen 500 miljoner SEK.



Vi gjorde också vad man måste vara beredd att göra, och det är att ge för att få, dvs vi överför teknikkunskaper = transfer of technology på den kunskap vi besitter, då har du ett uppskattat och nödvändigt verktyg som gör dig framgångsrik. Då litar de på dig, då tror de på vad du säger.



Genom mångårig marknadsnärvaro, med heltäckande marknadsorganisation har vi idag mer än 1 000 mekaniserade utrustningar i arbete för att bryta berg ovan och under jord. Vi på Atlas organiserar oss också för en fördubbling av utrustning i arbete för de närmaste 3-4 åren. Potentialen finns.

Vi studerar och följer de lokala och internationella projekten, de stora projekten via en lista som visar var och när samt vad det är för i pengar. Sen har vi för varje s k för oss prioriterat projekt. projekt och projektets värde förstås detaljerade underlag

Låt oss stanna vid några exempel.

Kina. Här skall med början 1993 byggas 2 500 km motorväg (åttafilig) mellan Beijing och Hongkong. 8 miljarder USD sätter man av för det. Här skall byggas

© 1993 Svenska Bergteknikföreningen och författare

10 000 km ny järnväg, varav 2 500 km med 127 tunnlar mellan Beijing och Hongkong, som får kosta 10 miljarder USD och skall hålla 200 000 man i arbete 1993–1997.

Kraftverk skall byggas i t ex Xialongdi, 2 400 MW, som är ett systerbygge till ERTAN, som Impregilo, Dumez, Ph Holzmann och Hochtief bygger med kinesiska partners. Vi är ensamleverantör av bergbrytningsutrustningen dit. 100 miljoner SEK för oss hittills. Detta Xialongdi är nu ute på internationell anbudsinfordran som alla världsbanksprojekt är, anbudsdato juli -93.

Three Gorges, världens blivande största hydropower-projekt på 18 600 MW installerad kapacitet och 84 miljarder kilowattimmar, 50 % större än Itaipu Brasilien/Uruguay på 12 000 MW, har startat och kommer att gå internationellt 94/95. Enormt, 21 påslag.

- I Hongkong kretsar ju det mesta runt den nya flygplatsen Chek Lap kok, som är ett 110 miljarder SEK bygge (dubbelt mot Engelska kanalen) och där site formation-delen är ca 120 miljoner kubik berg som skall ut på 3 år. I anslutning är det massor av vägar, järn-vägar, tunnelbana osv.

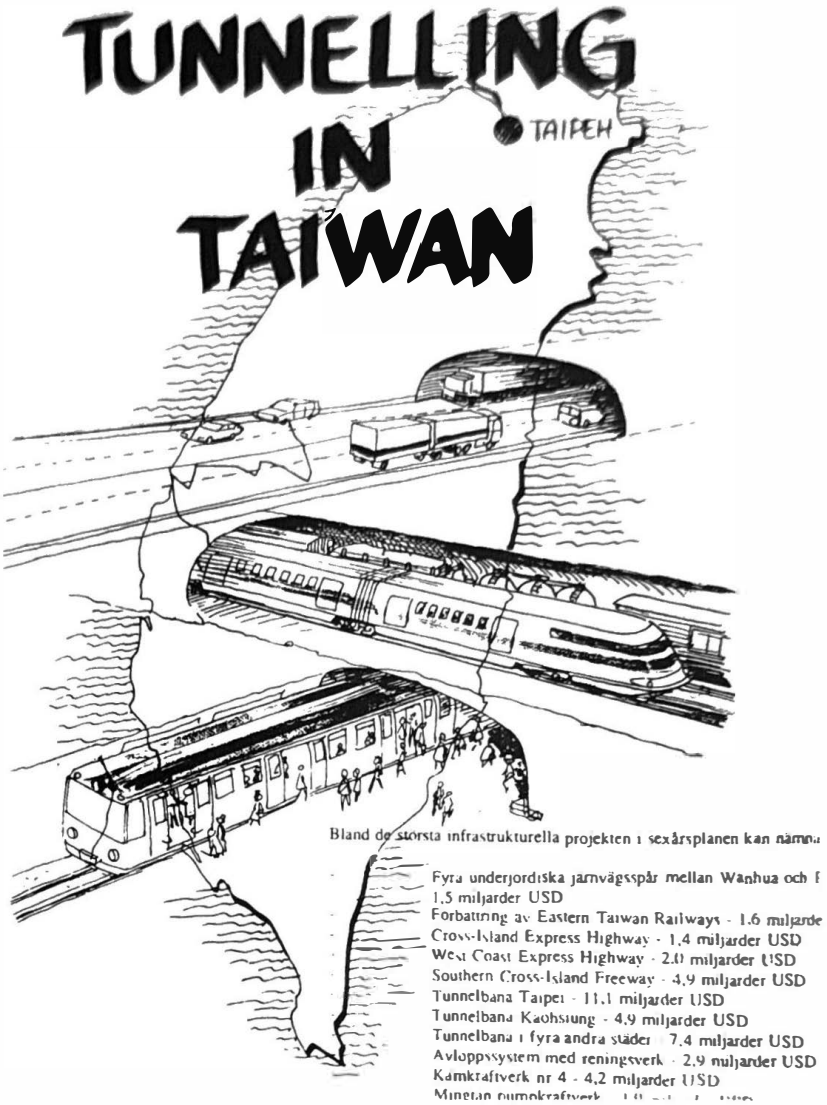
Korea och Taiwan med bl a imponerande undermarksarbeten har ju varit stängda och de har själva försökt att klara uppsvinget, kanske för att senare konkurrera på er internationella marknad, men idag måste de få hjälp, t ex Taiwan har gett Bilfinger Berger Tunnelbane-uppdrag och andra tyska är också på väg. V 16 håller man ett byggforum i Taipei. De satsar i sin 6-årsplan 100 miljarder på transport och kommunikation.

Thailand har mycket intressanta projekt, liksom deras närliggande sämre ställda grannar, men biståndspengar sätter ju fart där med, bl a Vietnam och Nepal. Vad nu då, Nepal är väl inte Asia Pacific, och det är det inte geografiskt eller politiskt, men för oss affärsmässigt är det mycket intressant att också inbegripa Indien och Pakistan, bl a för att Sverige ger aktivt bistånd, men

© 1993 Svenska Bergteknikföreningen och författare

också för att det kokar av projekt där.

Jag skulle vilja återvända till Kina, som har 1/4 av jordens befolkning och som bara exploderar av projekt just nu. Man kan också ta med länder som har liknande standard. Kinesernas situation nu är jämförbar med hur vi i Europa hade det efter kriget 1948, då 1 familj av 20 hade bil och sen gick vi igenom den hittills snabbaste tillväxten under en 25-årsperiod med världsrekord i utveckling vad gäller handel och produktion, vilket innebar att i slutet av dessa GOLDEN 25 YEARS så hade 19 av 20 familjer en bil. De måste få vägar i Kina att köra på.

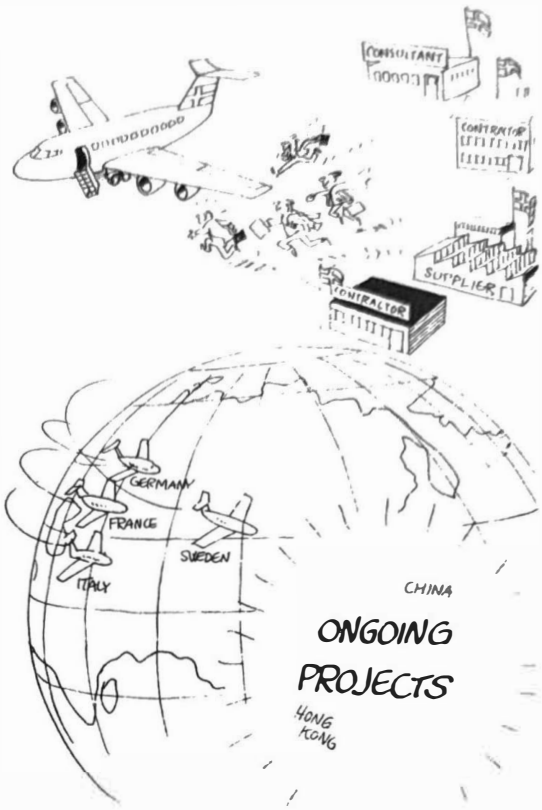


Era tekniska, ekonomiska råd och direkta entreprenadtjänster är klart konkurrenskraftiga och jag repeterar att ni behövs. Den svenska kunskapen hur man bryter berg är mycket respekterad och vi entreprenadmaskinsleverantörer har ju lyckats få ihop bra maskiner genom era råd och tjänar pengar i Asia Pacific, åtminstone gör vi på AC det. Med svenska, moderna, pålitliga tjänster och produkter bygger de snabbare och billigare utan störningar = kvalitet hela ledet igenom.

Göm inte er kunskap på kontoren, tag nästa plan till Asien och om ni inte vill köra egen regi så liera er med internationella allianser, joint ventures och

© 1993 Svenska Bergteknikföreningen och författare

konsortium eller lokala, duktiga partners. Ha som mål att era kunder skall tycka att ni/vi är världens bästa bergbrytare. Kom ihåg att ni är lite sent ute, så det finns redan en massa kollegor där. De saknar säkert er kunskap, men kom också ihåg att Asia Pacific inte är en vit fläck. Ministrar från andra europeiska länder åker skytteltrafik hit för att ge draghjälp åt sina industrier.



Satsa på Asia Pacific, det verkar sannolikt riskfritt och tag av den gamla riddarutrustningen för försvar som vi bar på 1600-talet och dra på samurajkläderna och var klädd för att kunna attackera istället. Vi svenskar är världens mest flexibla, det är en enorm styrka i det. Var enkla, inte krångliga, och ge de råd som behövs på ett språk de förstår – så gör den bästa och framgångsrika partnern i Asia Pacific.

Strategiska beslut

— Etablera, så att kunden får bästa möjliga "service"
— Flytta ansvaret till etableringen
— Starta förhandlingar om J/V eller annat samarbete.

Mål

— Användaren av era tjänster/produkter skall tycka ni är världens bästa bergbrytare
— Tjäna pengar på att vara bäst.

Faktorer att tänka på i Kina

— Tala med rätt part, relation är nr 1
— Tålamod, "glöm" effektivitet
— Teknikkunniga, arbetar med detaljer, ser sen helheten = tvärtemot oss
— Förväntar sig detaljerade tekniska beskrivningar och "bra" priser (var stabil)
— Misstänksamma och känsliga för motgång (tänk på ansiktet)
— Var inte ensam i förhandling
— Ha tolk, men helst tala kinesiska eller ha med egen pålitlig kines
— Begränsade befogenheter, jämfört med svenska bygg/konsultföretag.