

Mexiko nobbar Opecs oljeminskning

Mexiko ansluter sig inte till Opec-ländernas beslut att förlänga de produktionsminskningar som syftar till att driva upp de låga oljepriserna.

De oljeproducerande länderna i Opec samt allierade länder, däribland Mexiko och Ryssland, kom i april överens om en minskning med 9,7 miljoner fat per dag i maj och juni. Enligt överenskommelsen åtog sig Mexiko att minska sin produktion med 100 000 fat per dag under den perioden, efter att ha motsatt sig de andra ländernas krav på en minskning med 400 000.

På lördagen beslutade Opec+ att fortsätta med produktionsminskningarna under juli.

”I det här fallet har vi sagt nej, vi håller oss till överenskommelsen som vi slöt i april, säger Mexikos energiminister Rocío Nahle.” (TT-Reuters)



ANKLAGAR KINA. Senator Rick Scott från Florida. FOTO: ALEX BRANDON

USA-senator: Kina saboterar vaccin

Den republikanske senatoren Rick Scott säger att USA har bevis för att Kina försöker sabotera västs försök att ta fram ett vaccin mot covid-19.

Samtidigt går Peking ut och lovar att Kina kommer dela med sig globalt av det vaccin man utvecklar.

Vaccindebatten mellan USA och Kina trappades upp under helgen när senator Rick Scott från Florida anklagade Kina för sabotage.

”Vi måste få till det här vaccinet. Tyvärr har vi bevis för att det kommunistiska Kina försöker sabotera för oss eller sakta ner våra försök”, sade han under en intervju med brittiska BBC.

”Kina vill inte att vi ska göra detta först.”

Vid frågan om vad för typ av bevis USA har, ville senatoren inte ge ett detaljerat svar men sade att uppgifterna kommer från underrättelsetjänsten. (TT)

Indien och Kina redo att lösa gränsbråk

Indien och Kina har kommit överens om att ”fredligt” reda ut den senaste tidens konflikter som uppstått vid ländernas gemensamma gräns, uppger Indiens regering efter ett högnivåmöte mellan kärnvapenmakternas militärer. Spänningarna har trappats upp de senaste veckorna kring ländernas 350 mil långa gemensamma gräns, längs vilken flera omstridda områden ligger.

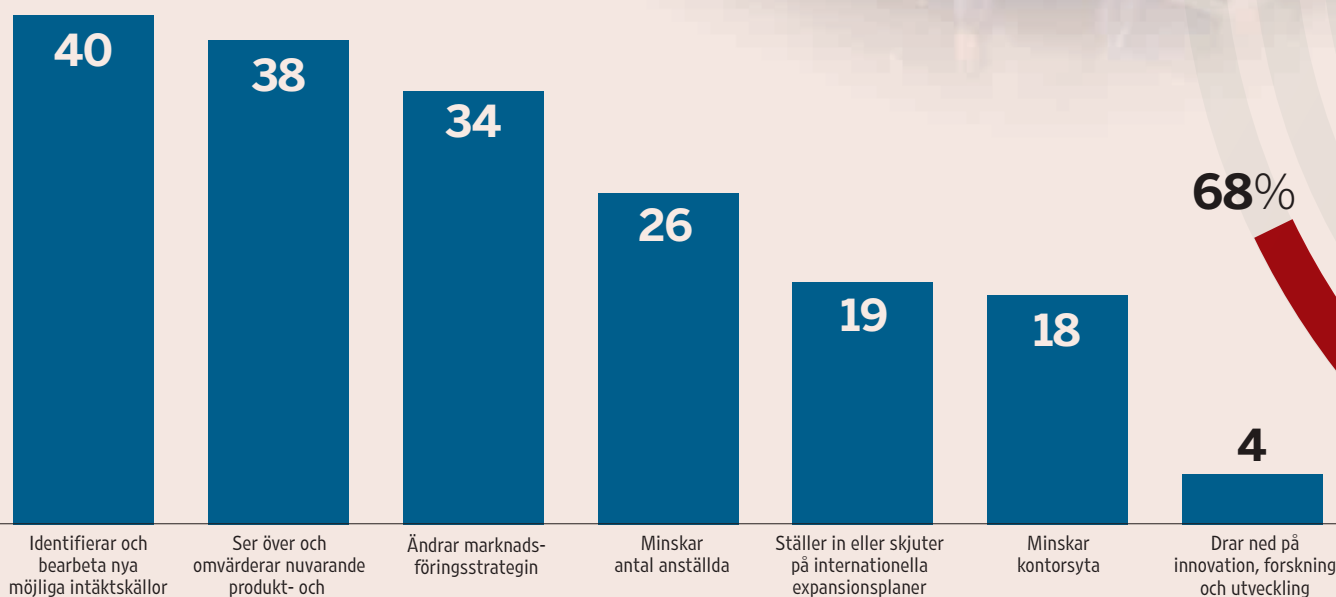
Flera bråk har uppstått mellan de tusentals soldater som länderna mobiliserat i områdena. Spänningarna har varit som störst kring den indiska delstaten Ladakh som gränsar mot Tibet i Kina. (TT-AFP)

Tappar affärer

Svenska företag i USA gör färre affärer i coronakrisen. Fyra av tio försöker hitta nya intäktskällor.

Vilka åtgärder vidtas för att begränsa riskerna på 6-12 månaders sikt?*

Andel av företagen i procent



Källa: Svensk-amerikanska handelskammaren i New York

*Respondenterna kunde välja flera alternativ

”Svenska bolag

Svensk-amerikanska handelskammaren ser ökat intresse

Svenska bolag stannar i USA, trots coronakrisens förödande effekter på många företags balansräkningar. Det visar en ny undersökning från Svensk-amerikanska handelskammaren i New York.

Uppmärksamheten kring den svenska coronahanteringen kan gynna svenska bolag, enligt vd Anna Throne-Holst.

Den svenska hanteringen av coronakrisen har fått mycket uppmärksamhet internationellt, inte minst i USA. President Trump har vid flera tillfällen talat nedlåtande om den svenska modellen.

Anna Throne-Holst uppger att det finns ett stort intresse bland amerikaner för den svenska hanteringen. Det finns också en utbredd klivenhet kring den egna linjen med striktare restriktioner, enligt henne.

”Att stå i rampluset på det här sättet har gett oss en möjlighet”, säger hon till Di, och hänvisar till uttrycket ”all press är bra press”.

”Krisen har ju inte kastat någon skugga över våra företag, utan snarare över svenska beslutsfattare. Jag tror att det här kan få positiva effekter på svenska företag i USA eftersom det har skapats en nyfikenhet runt Sverige och vår historia av att förlita oss på



Anna Throne-Holst, vd för Svensk-amerikanska handelskammaren i New York.

vetenskap snarare än politik.”

Handelskammaren i New York har nyligen genomfört en omfattande undersökning bland svenska bolag verksam i USA just om coronakrisens effekter på deras verksamhet.

Resultatet visar att krisen har tvingat fram en del intressanta åtgärder bland de svenska USA-bolagen. Många har exempelvis skaffat sig nya intäktskällor. Enligt handelskammarens rapport håller hela 40 procent av bolagen på att utvärdera sitt produkt- eller tjänsteutbud.

Tidigare konkurrenter har dessutom börjat samarbeta med varandra. Det gäller främst biotechbolag som hjälps åt i utvecklandet av behandlingar och vacciner.

”De svenska företagen

tycks generellt se krisen som ett uppvaknande”, säger Anna Throne-Holst.

”Många nämner den bristfälliga beredskapen som en lärdom, och den nya förändringsbenägenheten som en tillgång för att kunna hantera kommande globala utmaningar, inte minst klimatkrisen.”

Resultatet bekräftar också rapporterna om en extremt tuff värdi i pandemins spår, speciellt för mindre företag och startupbolag. Företaget vittnar om rejält minskad efterfrågan på deras tjänster och produkter, om störningar av leverantörskedjor och svårighet att få tag på kapital och statligt stöd.

Trots utmaningarna tycks de svenska bolagen fortsätta att satsa på utveckling och

Färre antal transaktioner
Lägre transaktionsvärde
Osäkerhet och förseningar
i leverantörsledet
Problem med nuvarande eller
planerade finansieringsplaner

Vilka risker står verksamheten inför under covid-19-pandemin?*

Andel av företagen i procent

20%
22%
31%

GRAFIK: ANNA BYSTRÖM, FOTO: MOSTPHOTOS

kan gynnas”

forskning. Endast 4 procent av de svarande har dragit ned på det området.

Samma sak gäller bolagens internationella ambitioner och säte i USA. Även här är det bara 4 procent som svarat att man har planerat att dra sig tillbaka till Sverige.

”Det var både intressant och glädjande att höra”, säger Anna Throne-Holst.

Hon påpekar dock att många mindre bolag har tvingats pausa sina expansionsplaner som en följd av krisen.

”Men den stora frågan är vilka av dessa framtvingade förändringar som blir tillfälliga respektive permanenta. Det kan ju handla om åtgärder som många ändå hade tänkt genomföra, exempelvis den påskyndade digitaliseringen internt och ut mot kund”, säger handelskammarchefen.

En förändring som hon tror

Di Fakta

Undersökningen

■ **”SACCNY Covid-19 Action Study”** syftar till att kartlägga hur svensk-amerikanska bolag och entreprenörer verksamma i USA har hanterat coronakrisen.

■ **Undersökningen** har genomförts under våren av Svensk-amerikanska handelskammaren i New York tillsammans med konsultbolaget Applied Value Group.

■ **Över 100** bolag från 18 sektorer har deltagit i studien, som dels består av en enkät, dels av djupintervjuer med cirka 20 högre bolagschefer.

Källa: SACCNY

blir permanent gäller bolagens behov av kontorsytor. Trots att handelskammarens undersökning genomfördes

i ett relativt tidigt skede av krisen uppgav nästan var femte att de planerar att minska sin kontorsyta.

Det är en utveckling som spås gynna kontorshotellbolag som amerikanska Wework, som för närvarande genomför en aggressiv marknadsföringskampanj i USA.

Även handelskammaren i New York har ett liknande koncept, inriktat på svenska företagare: ”Gateway” på Manhattan.

Ungefär lika stor andel av bolagen har uppgett att de har problem att få tag på kapital, både i form av banklån och statligt stöd. Det gäller framför allt de mindre bolagen.

”Svenska bolag har haft svårt att få kontakt med bankerna, speciellt nu när man inte kan träffas”, säger Anna Throne-Holst, och refererar till inreseförbudet från Schengenländerna som har

ställt till stora problem för många.

”I förlängningen har det också påverkat möjligheten att ta del av det statliga stödet här, eftersom det är bankerna som man ansöker till.”

New York är en av de populäraste delstaterna för svenska bolag. 2018 skapade svensk-anknutna bolag 23 500 jobb i delstaten, enligt statistik från ambassaden i Washington.

New York är också den delstat som har drabbats hårdast av covid-19, och därför sen med att lätta på de tuffa restriktionerna. Planen är att New York City ska påbörja normaliseringsprocessen på måndagen.

FRIDA WALLNOR

frida.wallnor@di.se

+1 646 603 81 19

Tvärstopp i USA efter succédebut

Hårvårdsmärket **Maria Nila** är ett av många svenska bolag som har drabbats hårt av coronakrisen i USA, men har ändå donerat produkter till sjukvården.

”Det är ett tufft läge för oss som tillväxtbolag”, säger USA-chefen **Thomas Barkå**.

Hårvårdsmärket **Maria Nila** lanserades på USA-marknaden i april förra året, efter år av försök att hitta en ingång.

I september flyttade bolaget in på Gateway, svensk-amerikanska handelskammarens kontorshotell på Manhattan. Efter ett succéartat första år var planen att fördubbla omsättningen under 2020 samt att trefaldiga personalstyrkan.

Men i mars förändrades läget drastiskt.

”Det gick väldigt snabbt”, säger **Thomas Barkå**, vd för **Maria Nila** i USA, på telefon från New York.

”Efter att vi började sätta våra aggressiva expansionsplaner tog det plötsligt tvärstopp. Det följdes av tre månader nästan helt utan intäkter.”

Bolaget tvingades avbryta alla planer och anställningsprocesser samt heltidspermittera en av sina fem anställda. Man har också försökt att få tillgång till ett stödlån från amerikanska staten, men utan resultat så här långt.

”Det har inte varit det lättaste”, säger **Thomas Barkå**, som har varit 8,5 år på moderbolaget, tidigare bland annat som global marknadschef.

”Är man inte ett helamerikanskt bolag och inne i den svängen kompliceras läget en hel del när det gäller statliga hjälpmedel. Vi har fortfarande inte sett några pengar men hoppas att ansökan ska gå igenom.”

För **Maria Nilas** del handlar det om 80 000 dollar, motsvarande 800 000 kronor.

”Det hade hjälpt oss mycket kortsiktigt, även om det handlar om rätt så lite pengar i ett större perspektiv.”

Maria Nila, som grundades i Helsingborg 1999, har växt med ungefär 50 procent globalt per år sedan 2014 och finns nu i ungefär 40 länder. Bolagets miljöprofil och veganska ingredienser sticker ut i den internationella konkurrensen.

USA blev bolagets största marknad redan under sitt första år på plats. Företaget omsatte 100 miljoner kronor under 2019, och gjorde preliminärt en vinst på 5–10 miljoner kronor.

Under krisen har **Maria Nila** uppmärksammat sitt samarbete med **New York Presbyterian Hospitals**, en sjukhuskedja som man donerat produkter till.

”För oss var det här ett självklart val. Och bolaget står ju inte och faller med den typen av beslut”, säger **Thomas Barkå**.

Hur ser du på framtiden?

”Det är ett tufft läge för oss som tillväxtbolag, som behöver ta marknadsandelar”, säger USA-vd:n, och refererar till att alla mässor är inställda.

Han säger också att få frisörer kan ta in ett nytt varumärke under den här typen av konjunktur, oavsett hur innovativt man är som varumärke.

”Men vi tror inte att vi kommer behöva lägga ned, om man ska tro prognoserna om normalisering i samhället. Vi har fortsatt väldigt lite intäkter, men börjar se ljuset i tunneln.”

FRIDA WALLNOR

frida.wallnor@di.se

+1 646 603 81 19



BÖRJAR SE LJUSET. **Thomas Barkå**, USA-chef för **Maria Nila**, hoppas på snar normalisering.