

Så får svenska företag sina automationsprodukter

Det finns några svenska tillverkare av automationsutrustning, som ABB och HMS, men de flesta produkter som används i Sverige har tillverkats någon annanstans.

Större tillverkare har egna dotterbolag i Sverige som sköter försäljning och support av produkterna, som exempelvis Siemens. Man behöver dock inte ha ett svenskt registrerat dotterbolag utan inom EU kan man öppna en filial med huvudbolag i något annat EU land. Ett exempel är Sick som har sitt huvudbolag i Danmark med filial i Sverige.

Representeras i Sverige

Sedan kan en utländsk tillverkare representeras av en distributör, och det finns många sådana i Sverige. Det är vanligt med en exklusiv distributör, det vill säga någon som ensam har kontraktsmässig rätt att sälja inom ett område. På grund av likheter i språk och storlek på marknaden är det vanligt att Sverige, Norge och Danmark betraktas som en skandinavisk enhet. En ensamdistributör har ofta mer heltäckande ansvar, som förstahands-support på produkterna och viss storlek på organisation och ansvar för marknadsföring av leverantörens namn, logo samt lokalisering (anpassning) av till exempel dokumentation. Vissa typer av automationsinstallationer kräver tillgång på instruktioner på lokalt språk.

Flera samsas på samma område

Om marknaden är stor (eller om leverantören har svårt att välja), så kan distributören vara icke-exklusiv. I det fallet finns det flera som säljer produkterna inom ett område. Då får leverantören oftast själv ta hand om marknadsföringen av produkt- och företagsnamn samt viss typ av support som kräver tillgång till tillverkningsinformation.

Rollen som distributör är reglerad i EU lagstiftningen, så att till exempel en uppsägning av kontrakt i förtid kan generera krav på ersättning. Det är viktigt att köparen vet att distributören är en självständig juridisk enhet, som står ekonomiskt fri från leverantö-



Thomas Gillblad arbetar som entreprenör inom industriell automation och driver Open Systems Engineering Scandinavia. Han var tidigare verksam hos Texas Instruments under 11 år och medlem i internationella standardiseringsorganisationen (iso). Som entreprenör har han startat ett halvduzin företag varav ett som blev noterat på aktiemarknaden.

”Det finns allt fler som blivit partners med varandra eftersom relationen inte är hårt reglerad och det bidrar till att en leverantör kan visa upp ett brett ekosystem vilket lockar flera till att adoptera plattformen.”

ren, och inte kan göra åtaganden i leverantörens namn.

Fria samarbetsformer

Så är det inte med en agent, som är en person eller organisation som representerar en utländsk tillverkare. Ofta har agenter en fast ersättning och sedan provision på försäljningsresultatet.

Ibland vill inte en leverantör binda sig vid en återförsäljningskanal, och man använder i stället ordet partner, som är oreglerat. En partner kan i princip vara vem som helst. En anledning till att detta har blivit populärt är att för många system (plattformar), som Profinet, Lorawan och andra, blivit populärt att visa upp ett "ekosystem", där man har så många partners som möjligt för att locka användare till att adoptera (använda) plattformen.

Thomas Gillblad