Praktiskt stöd vid export och internationell expansion för retailbolag



Trade Partner Day, 18 nov 2026

BUSINESS SWEDEN
THE SWEDISH TRADE & INVEST COUNCIL

PROGRESS BY TRADE

We help Swedish companies grow global sales and international companies invest and expand in Sweden

The When, Where and How of Going Global

Kontakta oss!



Maria Klebert Björk
Senior Trade Advisor

maria.bjork@business-sweden.se



Linda Laszlo Ek
Senior Trade Advisor,
E-com & Consumer products

linda.laszlo-ek@business-sweden.se



Franca Lippitz
Global advisor and responsible of
Business Sweden´s
consumer goods team

franca.lippitz@business-sweden.se

How Business Sweden supports retail brands, from first analysis to local presence

We help Swedish retail and consumer brands grow sales abroad – pick the step that fits your stage.

STEP 1
Plan
Free of charge

Strategy and expansion roadmap

Decide where, when and how to enter a new market, with a clear strategy.

- Market-entry priorities and strategy
- Step-by-step roadmap with milestones

STEP 2
Act
Free of charge

Trade Facilitation guidance

Practical help with the rules and logistics of exporting your products.

- Compliance
- Customs procedures
- Product requirements
- Free trade and origin
- E-commerce
- Payments & financing

STEP 3
Grow
Subsidised

Market analysis & partner introduction

Choose the right market and the right partner.

- Market potential and competitor analysis
- Delegations and international fairs
- Introductions to distributors, retailers and partners

STEP 4
Local presence

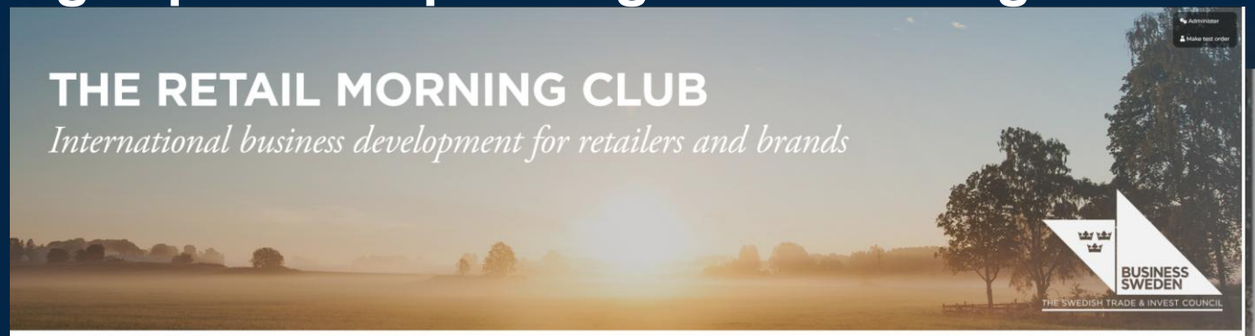
Business Support Services

Set up and run locally with low risk, with teams in 30+ markets.

- Company establishment and accounting
- Local employment, HR and payroll
- Finance & Controlling services
- Desk and office solutions

Not sure where to start? Talk to a Business Sweden advisor: franca.lippitz@business-sweden.se and Exportregler: exportregler@business-sweden.se

Sign up for the upcoming Retail Morning Club sessions – focus export



THE RETAIL MORNING CLUB

The Retail Morning Club is a get-together breakfast event for businesses in the retail space (brand companies, international retailers, professionals in the industry) to meet, get inspired and discuss around international markets, coordinated by Business Sweden. We will zoom in on different regions/markets/cities and invite people with international perspectives and to share international retail journey's of common interest.

TIME

Wednesday April 29, 08:00 - Thursday December 31, 2026

ADD TO MY CALENDAR

- **6 October at 08.00 AM - 09.00 AM – Fundraising for growth: Hands-on advice and insight**
  - Hands-on advice on funding strategies, investor perspectives, and how retail brands can prepare for growth capital, including insights from guest speakers. Guidance on how to developa clear roadmap for international growth that can be used as a foundation for capital raising. International growth creates new opportunities, but also new challenges. Join Business Sweden's experts for practical insights on customs, export documentation, Incoterms, PPWR, and B2C e-commerce exports. Discover how to reduce risk, stay compliant, and accelerate your international growth. Take the opportunity to network with our experts and discuss your export challenges and opportunities face-to-face.

- **20 October at 08.30 AM - 09.30 AM - Meet Business Sweden's hub of experts!**
  - International growth creates new opportunities, but also new challenges. Join Business Sweden's experts for practical insights on customs, export documentation, Incoterms, PPWR, and B2C e-commerce exports. Discover how to reduce risk, stay compliant, and accelerate your international growth. Take the opportunity to network with our experts and discuss your export challenges and opportunities face-to-face.

- **9 December at 08.30 AM - 09.30 AM - Americas: The US in 2027 – Vast Potential, New Rules of the Game**
  - **The US remains the world's largest consumer market and one of the most attractive growth opportunities for Swedish retail and consumer brands across e-commerce, wholesale, marketplaces and physical retail. At the same time, 2026 has reshaped the rules for selling into the US. With the end of duty-free de minimis shipments, new tariffs and stricter requirements for importers from January 2027, the right setup has become a strategic decision. Join us and discuss how to win in the US in 2027.**

- **TBD January at 08.30 AM - 09.30 AM - Executive Global Insights on Scandinavian Heart, Local Mind How Swedish consumer brands stay competitive in an AI-driven world**

- **TBD February at 08.30 AM - 09.30 AM - Fundraising for growth: Hands-on advice and insights with additional partners**

partners

BUSINESS

Team Trade & Invest Facilitation

– Business Swedens hub av experter i praktiskt exportarbete


Anna Arnefalk


Maria Klebert Björk


Elin Hagberg


Carin Skoglar


Linda Laszlo Ek


Erik Törnqvist


Valon Rama


Fiaz Bailey


Carl Johan Björkwall



Våra tjänster

Rådgivning

- En ingång för frågor kring praktisk exporthantering
- ådgivning av kunniga experter

Publikationer

- Exportguiden
- Frihandelsguiden
- Skeppningshandboken
- E-handelsguiden
- Livsmedelsguiden

Utbildningar & workshops

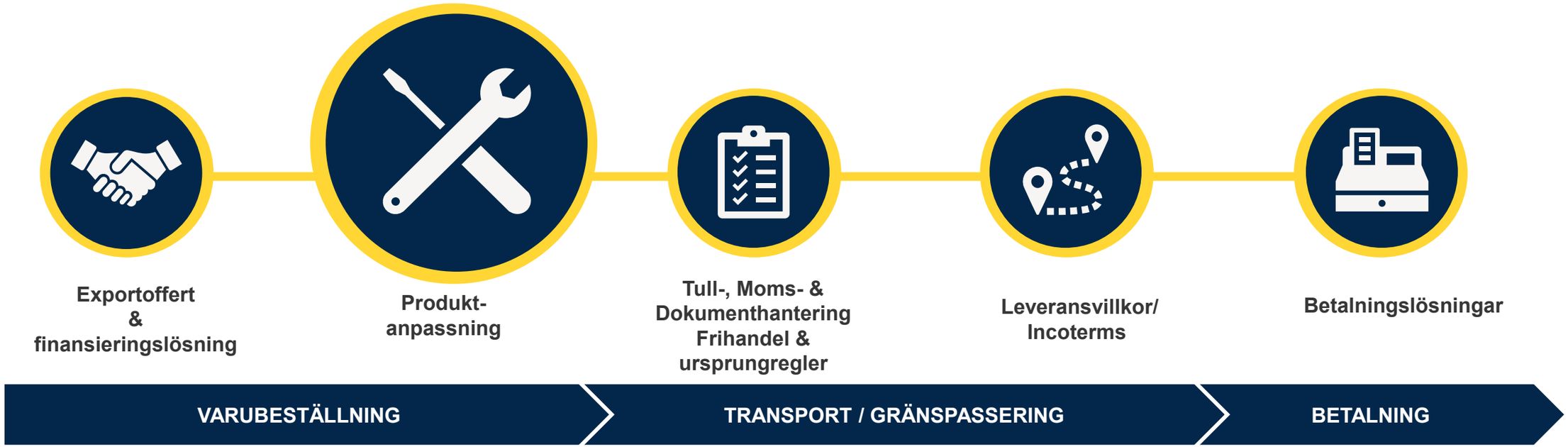
- Öppna utbildningar
- Skräddarsydda program
- Företagsspecifika utbildningar
- Webbinarier

Invest

- Platsval
- Vägledning vid företagsetablering
- Expandera & behålla

Kontakta oss: exportregler@business-sweden.se | LinkedIn: Business Sweden Exportregler

Praktiskt exportarbete – Vi stöttar svenska bolag i alla delar av exportprocessen



Typiska frågor från företag som vårt TIF-team hanterar dagligen:



“Hur hanteras importformaliteterna då vi ska skicka våra sneakers till ÅF i USA och vilka tullsatser tillämpas på mina varor?”

“Vem ansvarar för att betala tullar, skatter och andra importavgifter vid försäljning på DAP (Delivered at Place) till Dubai?”

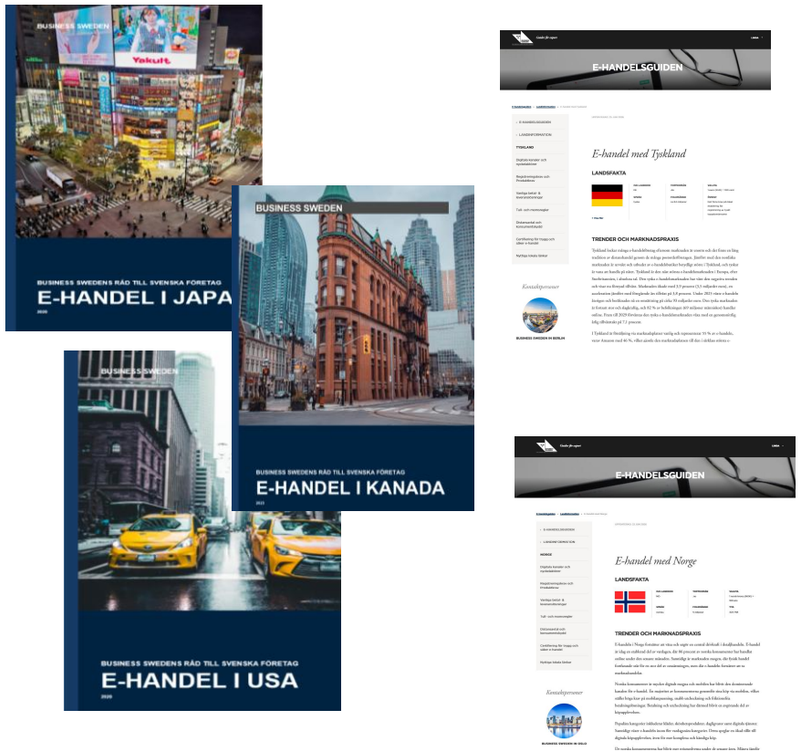
“Vilken är den bästa strategiska set-up för min e-handel i Norge och vilka momsregler gäller?”

“Hur påverkas vi av alla produkt- och förpackningsregler när vi säljer våra t-shirts på andra EU-marknader, till exempel Tyskland?

“Hur använder jag EU:s frihandelsavtal med Sydkorea och fyller i ursprungs- och leverantörsdeklarationer korrekt?

“Jag behöver råd om jag ska använda remburs (L/C) eller förskottsbetalning till min potentiella kund i Seoul?”

Vi hjälper retailbolag att skala sin e-handel på nya marknader – med både praktiskt och strategiskt stöd



E-handelsguiden
Landsguider för 30 e-handelsmarknader (Kostnadsfri)

Fyra vanliga frågeställningar från retailbolag som ni kan bolla med oss experter:

1

Lansera i andra EU-länder

Hur sätter vi upp en lämplig exportstrategi för vår internationella statsning av vår e-handel? Vilken digital affärsmodell passar oss bäst och hur optimerar vi försäljningen?

2

Compliance-check både vid light-expansion och satsning

Vilka lagar, regler och krav behöver vi ha på plats före vi lanserar på en annan marknad? Kan vi testa och öppna upp vår e-handel till hela EU utan risker?

3

Lämpliga set-ups för marknader utanför EU

Hur ska vi sätta upp e-handeln på marknader utanför EU, som UK, Norge eller Schweiz? Hur hanterar vi momsen och tullar? Ska vi sälja på DAP eller DDP?

4

USA, Japan, Canada och andra marknader utanför Europa

Kan vi få stöd vid e-handelslansering på marknader längre bort? Vad behöver vi tänka på och förbereda för en smidig export?

Vill ni diskutera er internationella e-handelssatsning – kontakta gärna mig:

linda.laszlo-ek@business-sweden.se |

Vårt team erbjuder olika tjänster och stöd för den praktiska hanteringen av export

EXPORTRÅDGIVNING



Kontakta oss:
exportregler@business-sweden.se

DIGITALA GUIDER



guider.business-sweden.com

KURSER & WORKSHOPS



Generella och företagsspecifika
utbildningar

Trade Facilitation på business-sweden.com

Digitala guider på business-sweden.com

LinkedIn: Business Sweden Exportregler

E-handelsguiden uppdaterad med bl.a landspecifika produktkrav –

