



Wallenium levererar bland annat systemväggar till kontor. Foto: Wallenium

# Möjligheter att utveckla estnisk-svenska relationer

TEXT: AXEL JOHANSSON

**Wallenium från Estland tillverkar, säljer och monterar flyttbara mellanväggssystem. Ett av deras senaste referensprojekt är Universitetssjukhuset i Linköping och själva ser de många möjligheter att växa på den svenska marknaden.**

– Vi arbetar också med projekt som inte omfattar direkt våra standardprodukter och lösningar. Vi samarbetar med kunden och finner lösningar som uppfyller kundernas förväntningar. Detta har varit och är fortfarande vår största fördel hittills. Enligt min åsikt finns det många möjligheter att utveckla de estnisk-svenska relationerna i byggbranschen, eftersom det finns en enorm potential för att växa, säger Kätlin Kuusemäe, försäljningschef på Wallenium.

En av förklaringarna till de lyckade samarbetena, menar Kätlin Kuusemäe, är att det finns många byggföretag i Estland som har arbetat mot den svenska marknaden och utvecklat sina produkter och kvalitetssystem enligt skandinavisk standard. Utöver det ser Kätlin Kuusemäe att affärskulturen mellan länderna är likartad.

Den största utmaningen för estniska företag, enligt

Kätlin Kuusemäe, är att utveckla goda relationer och skapa förtroende bland svenska företag för att visa att de har de produkter och den kvalitet som förväntas på den svenska marknaden.

## Erfarenheter att jobba med svenskar

Svenskarna är vänliga, självsäkra och de vet vad de letar efter, tycker Kätlin Kuusemäe.

Vanligtvis är förväntningarna från svenska företag mycket tydliga och projektdokumentationen är exakt och detaljerad.

– Detta är redan en god grund för en ömsesidig förståelse och en enklare kommunikation. Våra samarbeten med svenska byggföretag har varit positiva och detta är den främsta anledningen till att vi letar efter nya potentiella affärspartners för att få ännu fler upplevelser och förverkliga utmanande projekt tillsammans, säger Kätlin Kuusemäe

Walleniums huvudsakliga mål på Nordbygg 2016 är att presentera sig och sina produkter till ett bredare spektrum av svenska byggföretag. Wallenium har upplevt att de senaste årens arbete i Skandinavien har gett dem ett användbart paket med erfarenhet och kunskap.

– Den senaste tiden har visat att vi har en god potential på den svenska marknaden. Nu behöver denna potential förverkligas, säger Kätlin Kuusemäe.



En så kallad "chatbox" kommer att finnas på plats under Nordbygg. Bilden tagen under Bygg Reis Dag i Norge. Foto: Wallenium