SVERIGE PÅ CERN

Studieresa till CERN maj 2018 med Big Science Sweden

big science sweden

LÄS OM VÅRT BESÖK PÅ CERN, SID 2 • NÅGRA AV DEM VI TRÄFFADE GER RÅD OCH TIPS TILL SVENSKA FÖRETAG, SID 4-6 • FÖLJ VÅRT TWITTRANDE, SID 7-8

Anders Unnervik är inköpschef och har arbetat i över 30 år på CERN i Geneve.

01 ANDERS UNNERVIK HEAD OF PROCUREMENT AND INDUSTRIAL SERVICES

Vad är det som lockar företag att leverera till CERN?
För företag som levererar högteknologiska produkter är det lockande att tillsammans med CERN driva på produktutvecklingen, allt för att möta högre och högre krav från CERN. Företag säger ofta också att det är effektivt att använda CERN som referens i sin marknadsföring.

Vad finns det för utmaningar med att leverera till CERN?
Vi ställer ibland väldigt höga krav på toleranser, prestanda och andra tekniska parametrar. Det är inte alla företag som kan uppnå de specificerade kraven. Ibland måste företag jobba med oss i flera år för att uppnå specifikationerna och i dag jobbar många företag med en betydligt kortare tidshorisont, där det är års- eller till och med kvartalsresultat som gäller. Det fungerar inte alltid om man vill jobba med CERN – att arbeta med CERN är ett långsiktigt beslut.

Några förslag på hur svenska leverantörer kan utvecklas för att ta hem fler affärer?
De bör sträva efter att delta i så manga offertförfrågningar som möjligt. De kommer inte alltid att lyckas vinna alla ordrar, men de kommer att lära sig hur konkurrensen ser ut.

När de väl får en order och får erfarenhet av hur det är att jobba med CERN, kan de successivt ta större och större ordrar. Eventuellt i konsortium med andra svenska företag.

Det gäller också att ha regelbunden kontakt med CERN (i synnerhet på den tekniska sidan) för att känna till kommande upphandlingar.

BIG SCIENCE SWEDEN TIPSAR
För att få erfarenhet och kunskap av hur man skriver vinnande offerter, avsätt tid för offerskrivande.

NÄR FÖRETAG VÄL FÅR EN ORDER OCH FÅR ERFARENHET AV HUR DET ÄR ATT JOBBA MED CERN, KAN DE SUCCESIVT TA STÖRRE OCH STÖRRE ORDRAR. EVENTUELLT I KONSORTIUM MED ANDRA SVENSKA FÖRETAG.

Frida Tibblin Citron, Anna Hall, ILO för CERN och Director Big Science Sweden, **Jeanette Nilsson, Bernd Ketzler, Johanna Bergström-Roos, Håkan Nilsson, Natasa Pahlm,** ILO, International Cooperation, Vinnova och **Mats Larsson.**

Big Science Sweden på CERN

Big Science Sweden med huvudbyggnaden framför sig och CERN:s välkända siluett bakom sig, redo att träffa inköpare och tekniskt ansvariga inom allt från kryoteknik, magneter, RF-komponenter, datahantering och vakuum, till elektronik och mekanik.

Första dagen fick vi träffa alla på upphandlingsenheten. Bra att få ett ansikte på personer som vi tidigare bara haft kontakt med via telefon och mejl.

STUDIERESA CERN 2018

I maj 2018, under några kalla men vackra vårdagar, var teamet Big Science Sweden på Cern för att nätverka och skapa kontakter.

Vi träffade teknikansvariga, inköpsansvariga och ett stort gäng svenskar som är stationerade nere på CERN.

Vårt samlade intryck är att CERN är mycket positiva och intresserade av svenska leverantörer och svenska samarbeten. Anders Unnevik, som är inköpschef på CERN, hade förberett ett digert program för oss och vi kände oss mycket välkomna.

Under besöket på CERN lämnade vi över The Swedish guide till inköpare och tekniskt ansvariga. Vi träffade representanter från olika avdelningar och alla var överens om att The Swedish Guide är ett utmärkt sätt att hitta rätt bland svenska leverantörer.

Vi fick möjlighet att samla ihop en relativt stor skara svenskar, som arbetar på CERN, till ett seminarium och en mingellunch. Fina kontakter.

Är du intresserad av att skapa egna kontakter och nätverk på CERN? Till hösten öppnar vi upp för svenska leverantörer att besöka CERN för att knyta egna viktiga affärskontakter. Följ med på Big Science Sweden's studieresa till CERN tillsammans med svenska företag under våren 2018. Anmälan på hemsidan.

Välkommen!

Anna Hall
Director
Big Science
Sweden

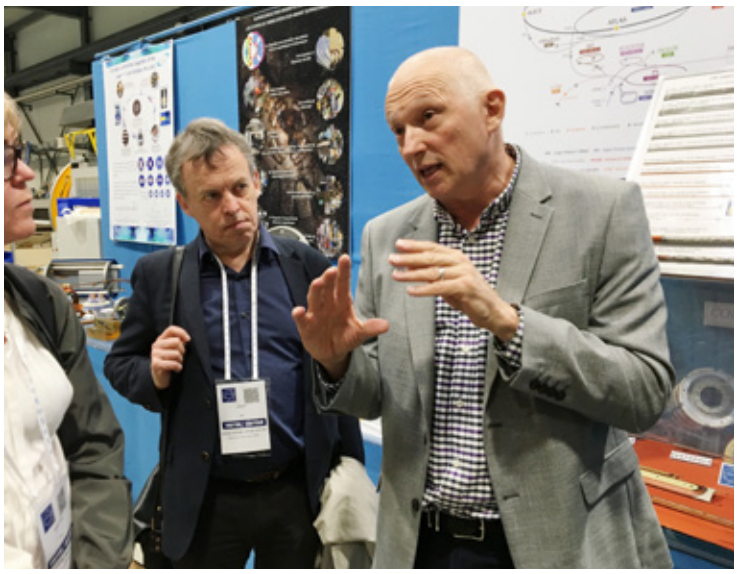
UNDER STRECKET

Förväntansfulla på Kastrup – **Mats Larsson**, **Anna Hall**, **Frida Tibblin Citron** och **Håkan Nilsson**. Till höger en bild på vad Big Science Sweden är bra på – gediget fotarbete och handfasta kontakter.

Hur vädret var? Se prognosen.

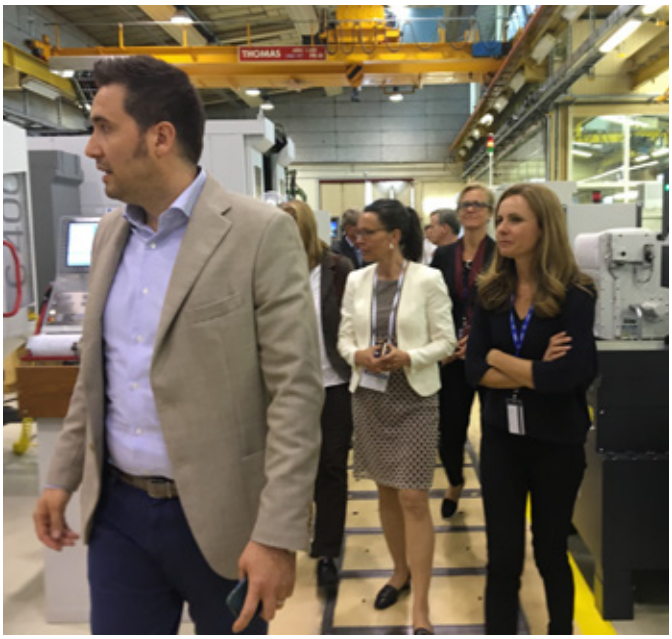
måndag		15	8
tisdag		18	9
onsdag		19	9

Dokumentation från CERN
Maj 2018 vs 18-04



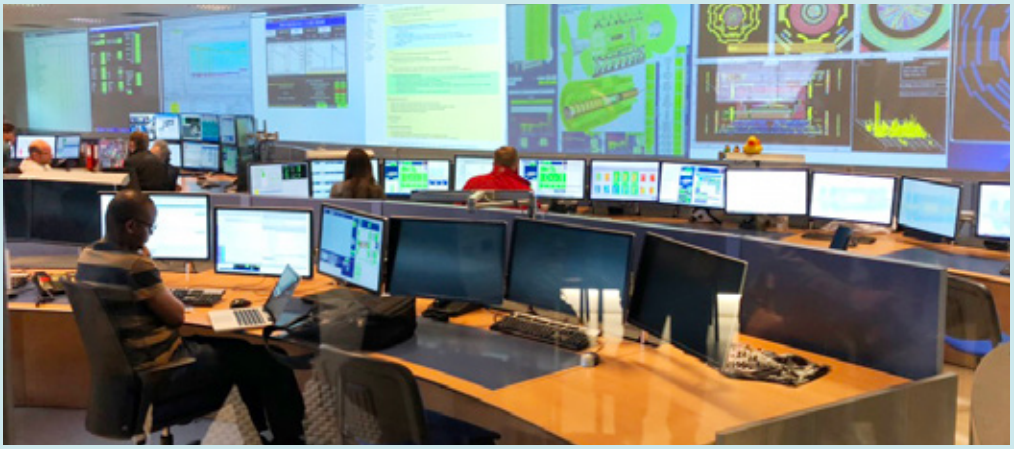
Framtidens supraledande magneter utvecklas idag på CERN. I framtiden kommer dessa magneter att bli viktiga för många andra applikationer, ett exempel kan vara strålbehandling av cancerpatienter.

Mats Larsson lyssnar uppmärksamt när Glyn Kirby, som varit på CERN i över 25 år berättar om supraledande magneter för Big Science. **Anna Hall** undrar vilken kompetens de behöver.



BIG SCIENCE SWEDEN TIPSAR! Alessandro kommer till Sverige i höst och vill boka möten med svenska företag.

Alessandro Dallocchio är chef för CERN:s Mechanical Workshop. Han vill gärna komma i kontakt med svenska företag och planerar att komma till ELMIA-mässan i höst. Han vill då passa på att göra studiebesök hos svenska leverantörer.



Här fick vi besöka kontrollrummet där partikelacceleratorerna styrs. Kontrollrummet är bemannat 24/7 och de flesta på CERN har jour vid något tillfälle.

02 OLOF BÄRRING DATA CENTRE

Vad är det som lockar företag att leverera till CERN?
Vi är medvetna om att våra uppköp av data och lagringssystem sker i hård priskonkurrens. Företag kan därför inte hoppas på mycket marginal men våra volymer brukar hjälpa i relation med till exempel deras egna underleverantörer.

Vi brukar framhålla möjligheten att utnyttja CERN:s vetenskapliga rykte. Flera av våra leverantörer har sagt att en lyckad CERN-affär skapar ett gott rykte som ger nya kunder på hemmamarknaden.

Företagen får använda sig av CERN:s supplier-logo på sin hemsida och vi brukar också ställa upp på case studies och PR-intervjuer under uppsikt av CERN's pressavdelning och juridiska rådgivare.

Vad finns det för utmaningar med att leverera till CERN?
Våra uppköpstekniska specifikationer är ganska krävande och kräver förmodligen mer resurser än vad många företag vågar satsa. Dessutom är priskonkurrensen som sagt mycket hård.

Våra kvalitetskrav när det handlar om data- och lagringsutrustning är relativt enkla men många företag frestas av att vilja visa upp sig och erbjuder därför bättre kvalitet än vad vi efterfrågar – något som ger dyrare erbjudanden och en förlorad affär.

Olof Bärring och **Natasa Pahlm** Industrial Liaison Officer, International Cooperation, Vinnova.

BIG SCIENCE SWEDEN TIPSAR!
Svara noga och endast på vad som efterfrågas i offert-underlaget.

Hur kan svenska leverantörer utvecklas för att ta hem affärer?
Ett bra sätt att komma ombord är att skriva in sig i vår leverantörsdatabas samtidigt som man skickar oss ett mejl att man är intresserad av mindre affärer.

Vi har flexibilitet att bjuda in företag för mindre uppköp från så kallade "poorly balanced memberstates" som Sverige.

Olofs användbara CERN-länkar
www.stfc.ukri.org/innovation/tender-opportunities/business-success-at-international-facilities
www.action.pl/en/customer/news/Action-continues-to-collaborate-with-CERN

Leverantörsdatabas
www.procurement.web.cern.ch/en/suppliers-database

Kontakt information
www.procurement.web.cern.ch/en/who-to-contact-at-cern/research-and-computing
www.procurement.web.cern.ch/who-to-contact-at-cern/technical-contacts
www.insidehpc.com/2017/06/e4-engineering-powers-cern-quanta-cloud-technology

BIG SCIENCE SWEDEN TIPSAR!
Viktigt att sätta sig in i CERN:s olika regelverk.

03 PER-OLOF FRIMAN IT-DEPARTMENT

Hur kan svenska leverantörer utvecklas för att ta hem affärer?
IT-tjänster kan man köpa och sälja på distans och det gör det lättare att få in en fot.

För många svenska företag kan det vara kostsamt att satsa på att bli leverantör till CERN, men via videolänk så öppnas nya möjligheter. Personligen tycker jag att fler företag absolut bör satsa på att sälja tjänster till CERN.

BIG SCIENCE SWEDEN TIPSAR!
Med videolänk öppnas nya möjligheter.

Per-Olof Friman är Section Leader CAD Service och har arbetat på CERN i mer än 20 år.

04 KRISTINA GUNNE ADMINISTRATIVE OFFICER OPENLAB AT CERN

Vad är det som lockar företag att leverera till CERN?
Att få vara med att arbeta, indirekt eller direkt, med världens största vetenskapliga instrument i en verkligt internationell miljö är både spännande och utvecklande. Att vara leverantör till CERN hoppas vi är en fin fjäder i hatten för alla företag, oavsett vad de levererar.

Vad finns det för utmaningar med att leverera till CERN?
Det krävs en del tålamod och envishet för att gå igenom hela inköpsprocessen, stora internationella organisationer har ganska långa procedurer. Sedan kan produkten vi är ute efter vara en utmaning i sig, med extremt specifika tekniska egenskaper.

Hur kan svenska leverantörer utvecklas för att ta hem affärer?
Vi söker ofta saker som inte ligger färdiga på lagerhyllorna hos företag, så stor nyfikenhet och lust att utveckla nya produkter är bra att ha med sig. Det gäller att vara villig att investera lite av sin tid och ork tidigt i projektfasen, och det kräver att man håller god kontakt med Big Science Sweden som kan förmedla när det är något spännande är på gång.

Sedan är det inte bara leverans av material som svenska företag borde sikta in sig på, vi köper upp en hel del tjänster också!

BIG SCIENCE SWEDEN TIPSAR!
Leverantörer till CERN kan ansöka om att använda CERN:S logo i sitt marknadsmaterial.

Kristina Gunne jobbar på Openlab på CERN

CERN openlab is a public-private partnership that works to accelerate the development of cutting-edge ICT solutions for the worldwide LHC community and wider scientific research. Through CERN openlab, CERN collaborates with leading ICT companies and research institutes.

Within this framework, CERN provides access to its complex ICT infrastructure and its engineering experience — in some cases even extended to collaborating institutes worldwide. Testing in CERN's demanding environment provides the ICT industry collaborators with valuable feedback on their products, while enabling CERN to assess the merits of new technologies in their early stages of development for possible future use.

VI SÖKER OFTA SAKER SOM INTE LIGGER FÄRDIGA PÅ LAGERHYLLORNA HOS FÖRETAG, SÅ STOR NYFIKENHET OCH LUST ATT UTVECKLA NYA PRODUKTER ÄR BRA ATT HA MED SIG. DET GÄLLER ATT VARA VILLIG ATT INVESTERA LITE AV SIN TID OCH ORK TIDIGT I PROJEKTFASEN.

05 CHRISTIAN JORAM PARTICLE DETECTORS

What is exciting for companies to deliver to CERN?
We are quite well-known in the world and should be a good reference for a company. CERN has often challenging requirements. It may motivate a company to develop and deliver a product of particular quality.
What are the challenges with delivering to CERN?
Geographical distance, no direct contact to clients. Orders above a certain limit are tendered in all member states. We are usually forced to buy from the cheapest bidder and cant always value quality.
Some suggestions on how Swedish suppliers can develop to winn more business?
To get in touch with CERN, build up contacts (perform developments) with Swedish University groups, involved in CERN projects.

Successful business with ESS and other research organisations should bring contacts to CERN and open doors.

06 FRANK GERIGK RF AND MICROWAVE COMPONENTS

What makes it exciting to deliver to CERN?
Companies often advertise with the fact that they have delivered "high-tech" equipment to CERN.
What are the challenges with delivering to CERN?
Challenges for new suppliers are often to really understand the tight tolerances and specifications, which we need to impose.
How does Swedish suppliers need to develop to win more business?
CERN has a very wide range of needs, going from civil engineering, electricity networks, cooling and ventilation, to very specialised ones such as radio-frequency amplifiers, mechanical construction of accelerating cavities using very specific forming and joining techniques.

Look carefully at the full range of market surveys, which are issued by CERN and to see if anything might match with Swedish industries' capabilities.

BIG SCIENCE SWEDEN TIPSAR!
Man kan inte vara nog så nogrann när man läser offertunderlaget från CERN.

07 DIMITRI DELIKARIS CRYOGENIC EQUIPMENT

What is exciting for companies to deliver to CERN?
Our purchasing needs corresponds to a large spectrum of technological and industrial products, from series to custom manufactured items; for companies being associated or partner of CERN provides added value and visibility in the industrial world and associated market.

What are the challenges with delivering to CERN?
Definitively, for custom manufactured items based on CERN technical specifications and following the Organisation's purchasing rules and regulations, several challenges are with the partner companies, among them:

– the good knowledge and clear understanding of the rules and competition with respect to the market in all CERN's member states; and here definitively the support from ILOs and their team is crucial

– the complexity and very high standards set by some technical specifications may lead to a high challenge for companies to meet (and even exceed) them successfully and deliver to CERN in compliance and on schedule without over-costs.

Suggestions on how Swedish suppliers can develop to win more business at CERN?
Swedish companies are well known and very well organised. As mentioned in our last meeting (at CERN), we had very good feedback.

The initiative taken to organise such meeting at CERN with selected persons combined with the huge effort to produce the excellent documentation of the firms in full agreement with the CERN "procurement codes" definitively facilitates the contact and awareness on both sides. The initiative will certainly bring more and new contacts.

BIG SCIENCE SWEDEN TIPSAR!
Se till att ditt företag är med i höstens upplaga av The Swedish Guide.

Vi samlade ihop en relativt stor skara svenskar, som arbetar på CERN, till ett seminarium och en mingellunch. Under seminariet presenterade vi Big Science Sweden.

Därefter arrangerade vi en välbesökt mingellunch – där språket självklart var svenska. Vår summering är att vi har fina kontakter genom de svenskar som arbetar nere på anläggningen.

THE SWEDISH GUIDE DELADES UT PÅ CERN

Vi träffade representanter från de olika avdelningarna och alla var rörande överens om att The Swedish Guide är ett utmärkt sätt att hitta rätt bland svenska leverantörer till Big Science.

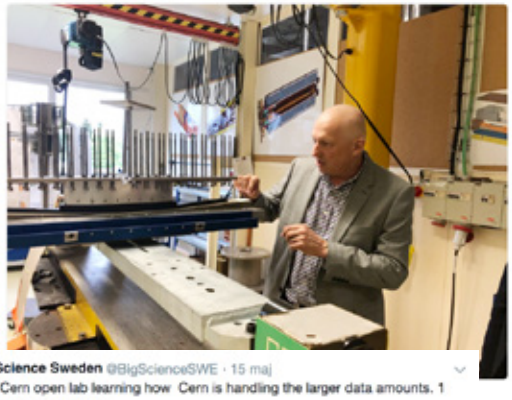
I NOVEMBER KOMMER EN NY UPPLAGA AV THE SWEDISH GUIDE

Klicka här för att bläddra i The Swedish Guide

Twitter: @bigscienceswe

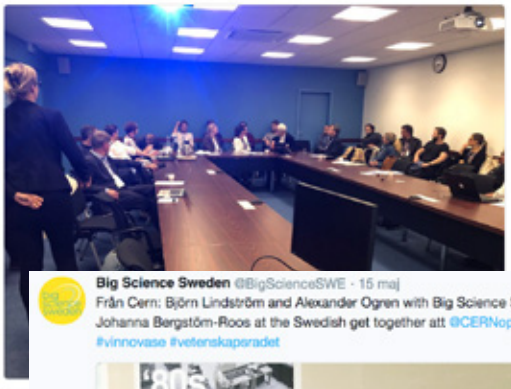
FÖLJ OSS PÅ TWITTER

Big Science Sweden @BigScienceSWE · 15 maj
This magnet will deliver 25 Tesla.
Översätt tweet



Big Science Sweden @BigScienceSWE · 15 maj
Now Cern open lab learning how Cern is handling the larger data amounts. 1 peta byte per second.
Översätt tweet

Big Science Sweden @BigScienceSWE · 15 maj
Soon networking lunch with some of the (20) Swedish scientists working at Cern. @CERNopenlab
Översätt tweet



Big Science Sweden @BigScienceSWE · 15 maj
Från Cern: Björn Lindström and Alexander Ogren with Big Science Sweden Johanna Bergström-Roos at the Swedish get together att @CERNopenlab #vinnovase #vetenskapsradet

1

Big Science Sweden @BigScienceSWE · 15 maj
Swedish companies focus on distance IT services to CERN! says David Wilhelm at CERN for more than 20 years. Per-Olof Friman, CERN and Kristina Gunne, CERN with Frida Tibblin Citron, Big Sciece Sweden at the Mingel Lunch @CERNopenlab @CERNopenlab #Vinnovase #vetenskapsradet
Översätt tweet

Big Science Sweden @BigScienceSWE · 15 maj
Håkan Nilsson, Big Science Sweden and DR Rickard Jakobsson, CERN employee for almost 30 years disuss Swedish companies at @CERNopenlab lunch mingel. #vinnoase, #vetenskapsradet

Big Science Sweden @BigScienceSWE · 15 maj
Daniel Björkman, Lars Björkqvist, and William Holmkvist tells us that it is not only hard work at the CERN, it is also fun skiing in the alps with colleagues from all around the word. #vinnovase #vetenskapsradet Mingel at @CERNopenlab
Översätt tweet

Big Science Sweden @BigScienceSWE · 15 maj
Big Science Sweden arranged Tuesday, May 15, a well-attended lunch for Swedish CERN employees. Together, we work for Swedish technological companies to apply for CERN assignments. #vinnovase, #vetenskapsradet @CERNopenlab
Översätt tweet

1 4

Big Science Sweden
Info@bigsciencesweden.se
www.bigsciencesweden.se

Lund
Big Science Sweden
Ideon Science Park
Scheelevägen 15
SE-223 70 Lund
Sweden

Göteborg
Big Science Sweden
Chalmers Industriteknik
Chalmers Teknikpark
Sven Hultins gata 9D
SE-412 58 Göteborg
Sweden

Uppsala
Big Science Sweden
UU Innovation,
Uppsala University
Uppsala Science Park
SE-751 83, Uppsala
Sweden

Kiruna
Big Science Sweden
Rymdcampus 1, Box
SE-848, 981 28 Kiruna
Sweden

Luleå
Big Science Sweden
LTU Business
Aurorum 1A
SE-975 55 Luleå
Sweden

Financed by: VINNOVA