

FINNSVE

Finsk-svenska handelskammaren – ditt nätverk i det finsk-svenska näringslivet

Finsk-Svenska
90 år
Handelskammaren

**Statsminister
Petteri Orpo:**

**”Vi har ett
väldigt nära
samarbete”**

SIDA 16

**Kan spela en
roll i försvars-
industrins
samarbete**

SIDA 6

**När Sverige
rustar växer
behovet av finsk
försvarsteknologi**

SIDA 10

**Sverige:
nästa steg
för finska
tillväxtbolag**

SIDA 24

90 ÅR I ARBETETS TECKEN

När Finsk-svenska handelskammaren grundades i Stockholm den 9 oktober 1936 var en målsättning att balansera handeln mellan industrilandet Sverige och det fortfarande lant- och skogsbruksdominerade Finland. När man ser på dagens breda och mångsidiga utbyte av varor och tjänster mellan de två grannländerna kan man säga att målsättningen uppfyllts trots att handelsbalansen fortfarande väger över till Sveriges fördel. Sverige blev under 2025 Finlands viktigaste exportdestination och den näst viktigaste leverantören på den finländska marknaden. Handelskammarens medlemsföretag svarar för mer än hälften av den totala handelsvolymen.

Efter nittio år av skiftande konjunkturer och politiska vindar har Finsk-svenska handelskammaren fortfarande en viktig roll att spela. Dels agerar vi som arena för samarbete och utbyte av tankar och idéer, och dels som en hjälpende hand för entreprenörer som vill ta steget in på exportmarknaderna. Våra seminarier och luncher når en bred publik från både små och stora företag. Vi är tacksamma för att ländernas ledande beslutsfattare valt våra

evenemang som forum för intressanta och spännande tal kring aktuella frågor. Vår historia reflekterar sanningen att affärer görs mellan människor och inte mellan juridiska personer. Möjligheten att träffas kring samma bord föder nya affärsmöjligheter, vilket bevisats under nittio års verksamhet.

Ett tema för jubileumsåret är förnyelse och innovation. Finsk-svenska handelskammaren har genom åren hjälpt djärva entreprenörer att förverkliga sina tankar och visioner om att utvidga marknaden för sina produkter och tjänster. Genom det stora kontaktnätet, som omfattar mer än 10.000 personer inom industri, handel, finans, politik, medier, organisationer, utbildningsinstitutioner och specialister inom juridik, marknadskommunikation och logistik, kan Finsk-svenska handelskammaren vara en avgörande faktor för att expansionsplanerna ska lyckas. Vår dedikerade personal bidrar varje dag med goda råd och dåd till att företagarnas drömmar ska bli verklighet. Vi fortsätter att fira jubileumsåret i det goda arbetets tecken.

” Ett tema för jubileumsåret är förnyelse och innovation.

Under det år som kommer hoppas vi som idag har ansvaret för Finsk-svenska handelskammarens operativa ledning, styrelse och fullmäktige, att vi kan attrahera en yngre generation att se möjligheterna inom det finsk-svenska handelsutbytet. Genom att stimulera innovation och nya idéer under året tror vi att också framtidens beslutsfattare kommer att uppleva att Finsk-svenska handelskammaren är en relevant organisation i det finsk-svenska nätverket. Därför ser vi med tillförsikt fram emot 100-årsjubileet år 2036 och ett ännu mer integrerat och konsoliderat partnerskap mellan Finland och Sverige med en ny generation vid rodet.

Jacob Wallenberg, fullmäktiges ordförande
Karl-Henrik Sundström, styrelseordförande
Kjell Skoglund, verkställande direktör

OM STYRELSEN

Finsk-svenska handelskammarens styrelse leds av: Karl-Henrik Sundström (Boliden). Vice ordförande är Johanna Ikäheimo (Lappset) och Peter Wiklöf (Ålandsbanken). Övriga medlemmar är Philip Aminoff (Helectron), Tommy Ekholm (Advokat Tommy Ekholm), Hans Ahola (Ahola Group) och Anders Ahnlid (Kommerskollegium).

FINSVE

SUOMALAIS-RUOTSALAINEN KAUPPAKAMARI
FINSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN

En tidning från Finsk-svenska handelskammaren.

Medföljer som bilaga i Dagens Industri, Hufvudstadsbladet, Vasabladet, Österbottningen, Syd-Österbotten, Kauppalehti och Åbo Underrättelser april 2026.

Kontakt:
info@finsve.com



www.tlmediagroup.se

PROJEKTLEDARE: Leah Telin **REDAKTÖR** Tage Erikson
ART DIRECTOR: Jessica Nyström **TRYCK:** Bold Printing Sundsvall
OMSLAGSFOTO: Cata Portin

För information om tidningsbilagor och kundtidningar kontakta Thomas Lahti på +46 70-574 66 24 eller thomas.lahti@tlmediagroup.se

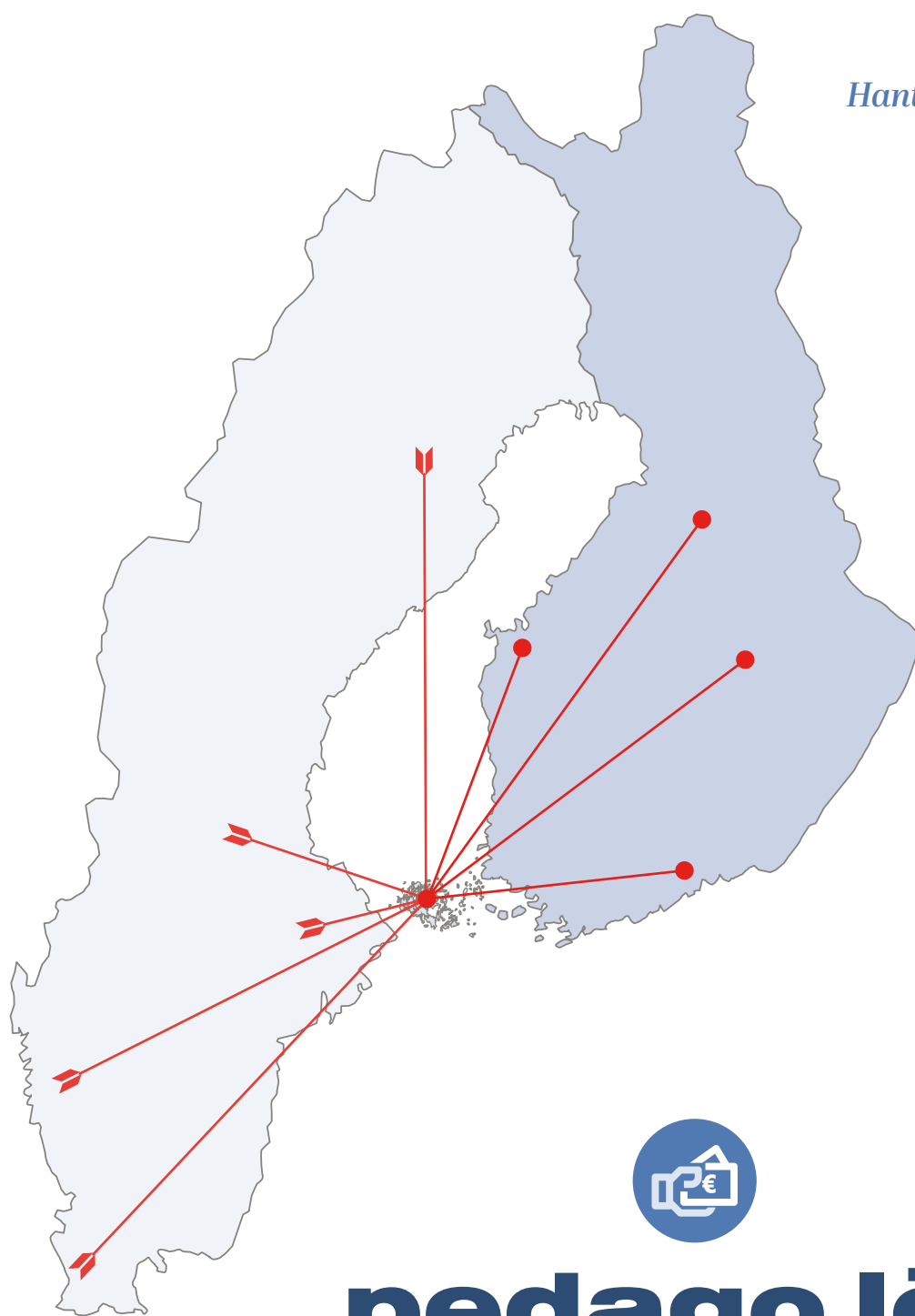


Vi bygger lönesystem så in i Norden.

På svenska – för Finland

*Hantera de finska lönerna i Sverige,
i fasta Finland eller på Åland.*

Vi har systemet!



System
Utbildning
Helpdesk

Installation
Drift
Säkerhet

Löneräkning
& utbetalningar
som option



pedago lön

40 års erfarenhet finns inbyggt

Privat & offentlig sektor

Försäkring & Tjänster

Handel & Industri

Bokföringsbyråer

Rederier

med flera

Ta kontakt så berättar vi mer!

+358 18 12000

e-post@pedago.fi



Gårdskött från Österbotten

HANTVERK OCH TRADITION SEDAN 1951

I 70 år har vi på Familjen Snellman producerat högkvalitativa kött- och charkprodukter från våra familjegårdar i Österbotten. Denna hantverksskicklighet har förädlats och förfinats, från generation till generation, och har idag gjort oss till Finlands största familjeägda kött- och charkföretag. Traditionen har fört oss hit. Innovationerna för oss framåt.

GÅRDSKÖTT FRÅN FAMILJEGÅRDAR

Bra kött kommer från djur som har levt bra liv. Med vårt egna kvalitetsprogram – Lantgårdens Bästa, värnar vi om naturlig uppfödning och ser till att ta hand om djuren på bästa vis, bl.a. genom att ge våra grisar och nötdjur naturligt och GMO-fritt foder. Köttet styckar vi ofta för hand – allt för att vårt gårdskött ska hålla högsta kvalitet och smaka riktigt gott.





NATURLIGT HÅLLBART

Hållbarhet är ett bärande grundelement i Snellmans verksamhet. Det genomsyrar hela produktionskedjan – från vårt kvalitetsprogram Lantgårdens bästa och våra höga krav på djuromsorg, till val av foder, miljövänliga förpackningar och biogasdriven fabrik. Tack vare nära samarbete med våra familjegårdar och yrkeskunniga producenter ser vi till att skapa en naturlig och hållbar kedja, hela vägen från oss till dig.

FRÅGA EFTER
FAMILJEN SNELLMANS
PRODUKTER I DIN BUTIK
- MED LITE TUR FINNS
DE REDAN DÄR.

HELT ENKELT
DET GODASTE
AV DE GODA!



NYHET



NYHET



NYHET



NYHET



HANTVERK OCH TRADITION SEDAN 1951.

www.familjensnellman.se

Facebook & Instagram: Familjen Snellman

Esa Rautalinko:

Handelskammaren kan spela en roll i försvarsindustrins samarbete



Foto: Märkku Lempiäinen

Esa Rautalinko, sedan 2019 vd för försvarskoncernen Patria, är vice ordförande i Finsk-svenska handelskammarens fullmäktige. Han säger att det nordiska nätverket är otroligt tätt inom försvarsindustrin med både konkurrens och samarbete.

TEXT TAGE ERIKSON

– Min tid inom Patria och den nordiska försvarsindustrin har präglats av två speciella händelser, pandemin och invasionen i Ukraina”, förklarar Esa Rautalinko. ”Det har betydelse vad man gör och att man vet precis varför man stiger upp på morgonen. Att på riktigt kunna ha någon influens i ett större sammanhang är ytterst viktigt för mig, tydligt efter de sex åren med de två kriserna. Man kan inte ensam påverka stora globala problem och då är det lätt att tappa fokus, säger Esa Rautalinko.

Esa Rautalinko arbetar alltså idag inom ett av Nordens viktigaste företag inom försvarsindustrin, men han hade redan som

tonåring en dröm om att välja en bana inom det militära.

– Efter gymnasiet sökte jag som frivillig till armén. Jag ryckte in, men blev litet besviken när utbildningen inte var så krävande som de äldre kompisarna antytt. Men, jag konstaterade att man kan tjäna sitt land på många andra sätt och sökte till handels-högskolan i Åbo, där jag avlade en ekonomexamen i marknadsföring och kommersiell lagstiftning, säger Esa Rautalinko.

– Efter arbete inom bland annat livsmedels- och telekombranschen blev Esa vid sidan av sitt arbete som vd för fordonsdelsgrossisten Örum också ordförande för Patrias styrelse. ”Sommaren 2019 blev jag utsedd till vd för Patria. Jag har varit på många platser under min karriär, men någon sade till mig att det inte verkar finnas någon uppenbar logik i karriären.

– Det finns ändå en konsekvent linje i det hela. Jag har kommit in i företag där man genom att tänka annorlunda kan få affärsverksamheten att växa. Det kan handla om att lösa frågor kring finansiering eller att utveckla produkterna. Alla företag är i grunden identiska. Det gäller att arbeta med andra människor och att fatta beslut. Den röda tråden är att bygga upp starka företagskulturer, säger Esa Rautalinko.

Människor är viktiga för Esa.

– Om jag var en riktigt välbetald person med mycket pengar och makt men tvingades arbeta ensam – det vore en marindröm! Att träffa andra, att förhandla, att skapa relationer och emotioner är min modell. Jag vill inte jobba så att man bara lägger pappren på bordet eller skickar e-post, säger Esa Rautalinko.

Nordens försvarsindustri visar styrka Patrias affärer med Sverige inleddes redan på nittioalet med leveranser av pansarfor-

don. Internationaliseringen har fortsatt under Esas tid som vd.

– Relationerna till Norden är tätare än någonsin. Den nordiska försvarsindustrin har bra produkter till rimliga priser. De olika länderna har specialiserat sig på produkter och service som inte konkurrerar direkt sinsemellan utan kompletterar varandra. Ett exempel är bepansrade fordon, där Finland har kunskaper i själva fordonskonstruktionen medan vapensystemen kan vara svenska eller norska. För kommunikationsutrustningens del kan en leverans till Sverige innebära att svenska lösningar installeras, säger Esa Rautalinko.

Ett annat exempel är den nya korvetten till den finländska marinen, där Saab koordinerar medan Patria levererar system.

– Det finns inget land i hela världen som är oberoende. Nätverket är otroligt viktigt inom försvarsindustrin. Nordiska försvarsföretag har en mycket framskjuten position inom global försvarsteknologi. Nu behöver vi snabbt bygga upp försvaret inom ramen för Nato, vilket ger oss fina businessmöjligheter i länder som behöver arktisk teknologi. Trots att alla nordiska företag har en egen profil och kunder har vi riktigt bra relationer, vilket inte är självklart någon annanstans i världen. Tillsammans är vi en stormakt, Patria, Saab och Kongsberg är världsledande, säger Esa Rautalinko.

Finsk-svenska handelskammaren kan hjälpa små företag

När det gäller Finsk-svenska handelskammarens roll betonar Esa att handelskammaren erbjuder möjligheter att skapa nya kontakter mellan mindre företag och de stora aktörerna i försvarsbranschen.

– Det kan handla om att man kanske inte har en färdig produkt eller applikation, kanske bara en kreativ idé. Inköpsprocesser

tar lång tid, särskilt inom offentlig sektor. De små företagen behöver lotsas in i ekosystem tillsammans med stora, ledande företag, som bjuder in dem att växa. Handelskammaren kan vara deras partner tillsammans med Business Finland och EDF (Den europeiska försvarsfonden), säger Esa Rautalinko.

I övrigt hoppas Esa att alla företag som har nordiska ambitioner vänder sig till handelskammaren.

– Många tänker att det är en byråkratisk organisation, men nej, handelskammaren är mycket praktiskt inriktad och finns till för att hjälpa. Handelskammaren öppnar dörren och det är bara att sätta foten rakt in på den svenska marknaden, säger Esa Rautalinko.

– Man tror att handelskammaren är väldigt svensk – viktigt att framhålla att man får full service också på finska.

När det gäller fullmäktiges roll är han intresserad av att öka tillväxten i medlemskåren.

– De företag som fullmäktige representerar står för hälften av handelsvolymen mellan Sverige och Finland och vi kan säkert lista både företag och personer som kan kontaktas för ett medlemskap, avslutar Esa Rautalinko. ■

” Nätverket är otroligt viktigt inom försvarsindustrin.



Making things happen

With over thirty-five years of experience in asset management, we know a thing or two about making things happen. We have made real estate and forestry visions happen. We have created growth journeys, success stories, and turnarounds. We have improved Nordic infrastructure, made societies better, businesses more sustainable – and much more. The breadth of our experience is unique, fueled by a common will to grow, stretch and improve. Welcome to CapMan. **We make things happen.**

Sväng in till Vasa ✈️

Under sommaren bjuder
VASAREGIONEN på en
ny upplevelse runt
varje hörn!



V A A S A . V A S A .
VISIT VAASA
FINLAND

Hit tar du dig enkelt med
flyg, tåg, bil eller båt!
www.visitvasa.fi



NAAVA

Grönska – helt utan krångel
För trivsel och välbefinnande i inomhusmiljöer



www.naava.se



När Sverige rustar växer behovet av finsk försvarsteknologi



Sverige har beställt sammanlagt över 400 Patria 6x6 pansarfordon, mer kända som Pansarterrängbil 300. En stor del av leveranserna till olika länder sker genom att utnyttja de köpande ländernas industrikapacitet.

Bilden från samföretaget Patria Defence Partnership i Lettland.

När efterfrågan på försvarsmateriel ökar ställs nya krav på leveranskedjor, produktionskapacitet och teknisk kompetens. I det läget har finländska bolag fått en växande roll i den svenska upprustningen, med allt från bepansrade fordon till AI-baserade drönarförsvärssystem.

TEXT OCH FOTO BO INGVES

Den militära upprustningen kräver inte bara ökade anslag, utan också snabbare utvecklingstakt, större produktionsvolymer och tillgång till avancerad teknik. I det läget har finländska försvarsbolag fått en växande roll i Sverige, med allt från Patrias marknadsledande bepansrade trupptransportfordon till deep tech-lösningar som AI-baserat drönarförsvär, autonoma system, kvantkryptering och 6G-kommunikation.

En central utmaning i dagens försvarsmarknad lyftes fram vid ett seminarium som Finsk-svenska handelskammaren arrangerade i Jyväskylä mot slutet av fjolåret kring ekonomiskt samarbete mellan Finland och Sverige: även när finansiering finns saknas ofta kapacitet att genomföra upphandlingar och projekt i tillräcklig takt.

– Det kan vara svårt att få projekten att gå vidare eftersom det är utmanande att hitta kompetent personal, sade Jari Mielonen, vd för deep tech-bolaget Crown Defence, som utvecklar AI-baserad teknik för bland annat drönarförsvär.

Nato driver på integrationen

Natomedlemskapet har på kort tid förändrat marknadslogiken i norra Europa. För många försvarsrelaterade bolag har marknaden blivit internationell över en natt.

– Vår marknad är till exempel Nato och Ukraina. Gränserna måste skyddas mot drönare, och det finns en mycket stor efterfrågan på avancerade försvarslösningar, sade Jari Mielonen.

Eftersom de nationella marknaderna inte räcker till för att bära upp den försvarsindustriella utvecklingen vare sig i Finland eller i Sverige har samarbetet mellan länderna ökat kraftigt. Systemintegration och teknisk utveckling måste i allt högre grad ske inom ett bredare industriellt ekosystem.

– I en situation där både kompetens och produktionskapacitet blivit strategiska resurser kan flaskhalsar i upphandlingar och leveranser åtgärdas genom ett tätare nordiskt samarbete, sade Markku Korhonen, vd för Kongsberg Defence Oy.

Dual-use i fokus

Ett återkommande tema under seminariet var den växande betydelsen av så kallade dual-use-teknologier – innovationer som kan användas både civilt och militärt. Det öppnar nya möjligheter för företag vars befintliga teknik kan anpassas till militära behov, förutsatt att integrationen uppfyller Nato-krav och nationella regulatoriska ramar.

I Finland har det under senare år byggts upp ekosystem kring bland annat satellit-teknik, avancerad telekommunikation och drönartillämpningar. Helsingfors lyftes fram som en framväxande europeisk hubb för försvars- och säkerhetsinvesteringar, medan regioner som Uleåborg och Tammerfors fokuserar på 6G-uppkoppling, AI och kvantteknologi.

Sensible 4 är ett av företagen som söker samarbete också kring militära tillämpningar. Bolaget utvecklar väderoberoende autonoma fordonssystem och valdes i år ut som ett av de hundra mest lovande teknikbolagen till startup- och investerareventet Techarena i Stockholm, som årligen samlar entreprenörer, investerare och industriföreträdare kring bland annat AI-baserade industriella system, autonomi och försvarsteknologi.

Företaget har idag ett fungerande nätverk av samarbetspartners i Sverige inom tunga fordon, men vägen dit har enligt bolagets teknologichef Joni Niskala varit ganska tung.

– I Finland är upphandlingarna genomgående öppna, även när det gäller försvarsrelaterade projekt, medan dessa i Sverige kan vara säkerhetsklassade. Då krävs lokala samarbetspartners med goda

kontakter för att få tillträde till upphandlingarna. Ur min synvinkel är kontakternas betydelse i Sverige den största kulturella skillnaden jämfört med Finland, sade Joni Niskala.

Från leverantör till partner

Seminariet i Jyväskylä pekade på att nordiskt industrisamarbete i allt högre grad handlar om partnerskap snarare än traditionell export.

– Innovationer handlar inte bara om teknik utan om att utveckla verksamheten så att den fungerar bättre som helhet. I en situation där försvarsbudgetarna växer och utvecklingskostnaderna stiger kan en djupare integration av de nordiska värdekedjorna ge ländernas företag en konkurrensfördel av rang, sade Markku Korhonen.

En drivkraft för finländska företag att etablera sig i Sverige är landets position på den globala marknaden.

– För finländska bolag kan en etablering i Sverige fungera som en språngbräda till större internationella projekt. För svensk industri innebär det samtidigt tillgång till teknologier och lösningar som redan utvecklats och testats på en krävande hemmamarknad, sade Markku Korhonen.

Samtidigt pekade flera talare i Jyväskylä på att den största begränsningen i dagens försvarsmarknad inte är brist på kapital, utan brist på kapacitet att genomföra upphandlingar och projekt i tillräcklig takt.

– En tätare integration av nordiska industriella värdekedjor kan därmed bli avgörande för att möta den snabbt växande efterfrågan på försvarsteknologi, sade Jari Mielonen. ■



– Dual-use-teknologier är ett centralt fokusområde där civil teknik kan anpassas för försvarslösningar, sade Crown Defences vd Jari Mielonen.



– En djupare integration av de nordiska värdekedjorna kan bli en global konkurrensfördel, sade Kongsberg Defence Oy:s vd Markku Korhonen.



Sensible 4 utvecklar väderoberoende autonoma fordonssystem och valdes i år ut som ett av de hundra mest lovande teknikbolagen till startup- och investerareventet Techarena i Stockholm. På bilden företagets teknologichef Joni Niskala.

Vastuullisesti eteenpäin. Vuosikymmenestä toiseen.

Veho on liikuttanut ihmisiä ja tavaroita jo vuodesta 1939. Moni asia on muuttanut matkan varrella, mutta lähtökohta on edelleen sama. Haluamme tarjota ratkaisuja, jotka ovat kestäviä niin ihmisten kuin ympäristönkin kannalta.

Katso lisää veho.fi

Ansvarsfullt framåt. Från årtionde till årtionde.

Veho har transporterat människor och gods tillsammans redan sedan 1939. Mycket har förändrats längs vägen, men utgångspunkten är fortfarande densamma. Vi vill erbjuda lösningar som är hållbara för både människor och miljö.

Läs mer på veho.fi

VEHO

80 år i Finland

Säkerhet skapas inte på ett ögonblick.
Det byggs upp steg för steg,
utifrån erfarenheter, handlingar och
samarbeten – år efter år.

Saab har stöttat Finland i 80 år.



SAAB

Viking Line driver omställningen på Östersjön med nya bränslen och gröna korridorer



En av Östersjöns mest progressiva aktörer är Viking Line, som har som målsättning att nå en helt utsläppsfri trafik innan år 2050. Genom kraftigt ökad användning av förnybar biogas, möjligheten att resa fossilfritt och utvecklingen av gröna sjöfartskorridorer tar rederiet nu tydliga steg mot en emissionsfri sjöfart.

BIOGASENS ROLL I OMSTÄLLNINGEN

Den viktigaste faktorn för att minska sjöfartens utsläpp är energieffektivitet och bränsleval. Viking Lines nyaste fartyg Viking Glory och Viking Grace drivs sedan förra sommaren med en 50/50-kombination av biogas och naturgas.

– Det är ett rejält genombrott med mätbara effekter: under 2025 minskade våra växthusgasutsläpp med 50 000 ton tack vare den höga andelen biogas. Den cirkulära råvarubasen är också en viktig del av klimatnyttan. Merparten av matavfallet från vår restaurangverksamhet går direkt till biogastillverkning, berättar Viking Lines hållbarhetschef Dani Lindberg.

KUNDERNA BIDRAR TILL UTSLÄPPSMINSKNINGAR

Viking Line har de senaste åren också utvecklat ett erbjudande om fossilfria resor. Den enskilda resans utsläpp vägs upp genom att motsvarande mängd biobränsle adderas som drivmedel. Därigenom kan kunderna bidra till ytterligare utsläppsminskningar på Östersjön.

–Vi var tidiga med teknikinvesteringarna, vilket gör att vi nu kan köpa stora volymer biogas trots högre kostnader. Genom att

erbjuda våra kunder fossilfria resor ökar användningen av förnybart bränsle ytterligare. Alla resenärer, inklusive fraktkunder, kan välja en fossilfri resa via ett enkelt tillval, säger Lindberg.

ÖSTERSJÖNS GRÖNA KORRIDORER VÄXER FRAM

Omställningsarbetet stannar inte vid fartygens framdrift. Parallellt utvecklar Viking Line också gröna sjöfartskorridorer tillsammans med hamnarna i Stockholm, Åbo, Helsingfors och Tallinn. Målet är att skapa klimatneutrala transportleder, samtidigt som infrastrukturen stödjer övergången från fossila bränslen.

–En grön sjöfartskorridor handlar inte bara om bränslet, utan om helheten och ett gemensamt ansvar, konstaterar Lindberg och betonar satsningar på landström och investeringar i framtida teknik tillsammans med hamnarna och övriga aktörer.

– Den storskaliga omställningen till en utsläppsfri sjöfart kräver att alla bidrar. Men det är fullt görbart och vi på Viking Line tillsammans med våra kunder och resenärer är redan på mycket god väg, avrundar Dani Lindberg.



Dani Lindberg, Viking Lines hållbarhetschef

VIKING LINE

NÄR RISK BLIR EN STRATEGISK FRÅGA

ALM Partners stärker sin närvaro i Sverige och bygger vidare på ett redan etablerat samarbete över Östersjön. Detta är ett naturligt steg, för i takt med att finanssektorn blir allt mer integrerad växer behovet av gemensamma lösningar och delad kompetens.

TEXT PETER WIKLUND FOTO ALM PARTNERS

Bankernas rapportering till myndigheter har blivit en allt mer komplex uppgift. Det som tidigare kunde hanteras som en administrativ funktion har idag vuxit till en central del av verksamheten, där data, riskanalys och affärsbeslut hänger tätt samman.

Förklaringen är i grunden enkel. Banker spelar en avgörande roll i samhället, och efter finanskrisen har kraven på insyn och kontroll successivt skärpts. Idag handlar det inte bara om övergripande rapporter, utan om detaljerad information på transaktionsnivå, från enskilda lån till riskexponeringar.

– Myndigheterna behöver förstå vad som händer i det finansiella systemet och kunna följa riskerna i detalj. Det gör att kraven på rapportering och datakvalitet har ökat kraftigt, säger Aaro Mäkelä, vd för ALM Partners.

Så möts kraven

ALM Partners arbetar i skärningspunkten mellan finans, teknik och regelverk. Företaget hjälper banker att samla in, strukturera och analysera data, och att omsätta den i modeller och rapporter som uppfyller kraven från bland annat Finansinspektionen, ECB och EBA. Arbetet är datadrivet och börjar redan i bankernas kärnprocesser, till exempel när ett lån registreras.

Här byggs underlaget för riskberäkningar, kapitaltäckning och intäktsprognoser. Det ställer höga krav på både datakvalitet och spårbarhet, där samma uppgifter måste hänga ihop genom hela kedjan, från affärssystem till slutlig rapportering.

Samtidigt har regelverken breddats.

– Utöver traditionella riskmått tillkommer nu också områden som hållbarhet och ESG, vilket ytterligare ökar mängden data och komplexiteten i rapporteringen. För bankerna innebär det både ökade kostnader och ett växande behov av specialistkompetens, säger Aaro Mäkelä.

Styr också affären

Men utvecklingen har också en annan sida. Den data som samlas in för rapportering används i allt större utsträckning även internt, för att analysera affären, göra prognoser och förstå hur förändringar i omvärlden påverkar verksamheten.

– Samma information som rapporteras till myndigheter används också för att styra banken. Det kan handla om att analysera hur räntor, marknadsförändringar eller geopolitik påverkar risknivåer och intäkter.

För att hantera komplexiteten har ALM Partners utvecklat olika arbetssätt och tjänstemodeller. En av de mest omfattande är Reporting as a Service, där hela eller delar av rapporteringsprocessen kan outsourcas.

– Det handlar om att få tillgång till rätt kompetens och samtidigt arbeta mer effektivt. För många banker är det bättre än att bygga upp allt själva, säger Aaro Mäkelä.

Naturligt steg till Sverige

Den pågående etableringen i Sverige är ett naturligt nästa steg i bolagets utveckling. Under flera år har ALM Partners arbetat med nordiska banker över landsgränserna, men nu byggs en lokal närvaro med rekryteringar och ett växande team i Stockholm. Ambitionen är att komma närmare kunderna, både geografiskt och i det dagliga arbetet.

Det svensk-finska samarbetet är samtidigt en tydlig styrka. Den gemensamma europeiska regelbasen gör att arbetssätt, modeller och system i stor utsträckning kan delas mellan länderna. Men minst lika viktigt är den kulturella närheten.

– Det finns en lång gemensam historia mellan Finland och Sverige, och det är väldigt enkelt att arbeta tillsammans. Vi kan använda samma verktyg och modeller i båda länderna och snabbt flytta kompetens dit den behövs.

Det innebär också att erfarenheter kan föras över mellan marknaderna. När nya regelkrav eller tillsynsinsatser introduceras på europeisk nivå sker de ofta först i de största bankerna, för att senare nå nationella myndigheter i respektive land.

Nya möjligheter

Genom att arbeta parallellt i flera nordiska marknader kan ALM Partners fånga upp förändringar tidigt och omsätta dem i praktisk tillämpning hos sina kunder, oavsett om de verkar i Finland eller Sverige. På så sätt blir det nordiska perspektivet inte bara en geografisk expansion utan en del av själva erbjudandet.

Mycket talar för att utvecklingen fortsätter i samma riktning. Regelverken blir inte färre, datamängderna fortsätter att växa och kraven på snabb och korrekt rapportering ökar. Samtidigt skapar ny teknik, inte minst inom AI och automatisering, nya möjligheter att effektivisera arbetet och förbättra datakvaliteten.

För ALM Partners handlar det om att fortsätta bygga långsiktiga partnerskap, med banker men också mellan marknader.

– Vår ambition är att vara en långsiktig partner som kan hjälpa bankerna att hantera även de mest komplexa frågorna, och göra det på ett effektivt och transparent sätt, säger Aaro Mäkelä.

ALM PARTNERS

ALM Partners är ett finländskt expertbolag inom riskhantering, regulatorisk rapportering samt data- och systemlösningar för bank- och finanssektorn. Företaget verkar främst i Finland och Sverige, men har även uppdrag i övriga Norden, Baltikum och Europa.

Bolaget har över 200 medarbetare och en omsättning på 19,1 miljoner euro (2025). Verksamheten är medarbetarägd till 84 %, vilket i hög grad präglar bolagets kultur och arbetssätt.

ALM Partners erbjuder tjänster som täcker hela kedjan från data- och systemstöd till analys, modellering och regulatorisk rapportering. Kunderna finns främst inom bank och försäkring, där kraven på transparens och riskkontroll ökar.

Som en del av sin nordiska satsning tar ALM Partners sitt etablerade koncept ALM Day till Sverige och arrangerar evenemanget i Stockholm för första gången den 2 juni 2026. I Finland har ALM Day en lång tradition och hålls i år för 15:e gången. Evenemanget samlar ledande beslutsfattare och experter från finanssektorn i båda länderna.

Läs mer på almpartners.se



Aaro Mäkelä,
vd för ALM
Partners.



Hållbar tillväxt baserar sig på mod



Vi tror på att pengar finns till för att skapa nya möjligheter och hålla igång samhället.

Som Finlands ledande tillhandahållare av företagslån, försäkringar och leverantör av betallösningar stöder OP Pohjola företag i att driva en hållbar långsiktig tillväxt. Vi är stolta över att ha tilldelats priset Årets hållbara bank i Finland.

Finlands statsminister
Petteri Orpo:

Finland och Sverige kunde sälja världens modernaste korvetter till sina allierade

**Uppskattar det nära
samarbetet med Ulf
Kristersson också då
de skruvar ihop IKEA-
hyllor.**

TEXT STEFAN WALLIN
FOTO CATIA PORTIN

Finland fortsätter förnya sin ekonomi, vi ger inte efter. Visst har vi stora utmaningar i den offentliga ekonomin och med att få fart på tillväxten. Men vi driver reformerna vidare. Det svänger nog!

Det säger Petteri Orpo, Finlands statsminister i sitt ljusgrönt målade arbetsrum intill Senatstorget, kring vilket nästan varje pampig byggnad signerats C.L Engel, Preussens gåva till den helsingforska empirearkitekturen.

Orpo, 56, är en politisk ringräv. Nitton år som riksdagsledamot, åtta som statsråd, tre som statsminister och tio som ledare för samlingspartiet. Sistnämnda börjar vara ett ovanligt maratonlopp i blåvit politik. Parti-

ledarjobb är slitsamma. Flera andra partier har avverkat 2-3 stycken sedan Orpo 2016 tog över efter Alexander Stubb.

Men än sprakar energin i Orpo. Han ställer upp för återval som partiledare på kongressen i juni. Motkandidater finns inte. Sitter han en tvåårsperiod till delar han partirekordet med Ilkka Suominen, som ledde blåklintarna i tolv år, 1979-91.

Som Åbobo har Orpo vuxit upp med "Sverigebåtarna" som den flytade bron i västerled. Det har sagts förr: Finland och Sverige, förenade i sexhundrafemtio år, har aldrig varit närmare varann än idag, sedan 1809. Vi delar historia, samhällsuppbyggnad, värdegrund och mycket annat. Detta till trots är vi också olika. Som näringslivens struktur, arbetsmarknaden för att inte säga valutan. Var har då Sverige lyckats bättre än Finland?

– Sverige har hela tiden månat om sin yttre konkurrenskraft och i tid gjort sådana arbetsmarknadsreformer som vi gjort först nu, då vi tog de bästa bitarna från just Sverige. Den svenska kapitalmarknaden har varit mer dynamisk. Börsen fungerar. Ekonomin har varit mer tillväxtorienterad och brett internationaliserad. I världen möter man svenska företag på de mest osannolika ställen. Det visar på förmågan att bygga globala varumärken, som inte bara är, utan också förblir svenska. Ägandet är stabilt.

– Och så har svenskarna till och med lagt beslag på vår lakrits, salmiak och bastu, skrattar Orpo.

Orpo säger att det finska näringslivet länge hade alltför smal spets. Syftningen på Nokia är tydlig. Alltså sagan, som i början av milleniet tog hela världen med storm och boostade den finländska ekonomin, men vars nedgång Finland ännu inte återhämtat sig från. Där är också delförklaringen till utebliven realltillväxt i 20 år.

Men visst ser den finska statsministern också positiva element i det blåvita näringslivet.

– Vi är bra på kvantteknologi, digitalisering och innovationer i startupsamfundet. Till och med så att vi kanske kan vara förebild för Sverige.

På kräsna globala marknader kan svenska och finska företag klara sig, var för sig. Det har vi många exempel på båda av de forna rikshalvorna. Men vad kunde man göra mer tillsammans?

– Våra företag verkar delvis i samma branscher och konkurrerar. Såsom Nokia och Ericsson. Men de två har även gemensamma intressen globalt och kunde förena sina krafter. Och så kan Finland och Sverige gemensamt driva på utvecklingen av den europeiska inre marknaden i energipolitisk riktning. Vi är föregångare i ren omställning och har flera företag i branschen. Det

är viktigt att vi driver på förnybar energi och lösgörelse från det fossila. Där är våra länders företag föregångare med knowhow och teknologi, som behövs i världen, säger Orpo.

I den kraftigt växande försvarsindustri-sektorn kompletterar de finländska och svenska produktprofilerna varandra snarare än konkurrerar. Det bäddar för gemensamma projekt.

– Ett bra exempel är korvetterna till den finska marinen som byggs på Raumovarvet RMC. Cirka hälften av värdet på en korvett kommer från Sverige; de är utrustade av SAAB. Har vi tillsammans skapat världens modernaste produkt i sitt slag kunde vi också tillsammans sälja den till våra allierade.

Men en rispa på den gulblåvita ridarskölden är det, som kunde ha varit en gemensam upphandling av isbrytare. Tonaget i bägge länderna föräldras och måste förnyas snarast. Isförhållanden och farvatten är gemensamma. Det kunde också investeringen vara. Men även om Sverige sneglar mot Sydkorea har Orpo inte kastat in handduken.

– Den svenska upphandlingen är fortfarande oavgjord på grund av ett besvär som gjorts av Helsingforsvarvet. Så ännu är det inte försent att samarbeta.

Då finländska företag, inte minst små och medelstora, höjer blicken och vill inleda

Petteri Orpo, Finlands statsminister i sitt ljusgrönt målade arbetsrum intill Senatstorget, kring vilket nästan varje pampig byggnad signerats C.L Engel, Preussens gåva till den helsingforska empirearkitekturen.



Foto: Cata Portin

sin internationalisering är Sverige ofta den första och naturligaste anhalten, påminner Orpo.

– Jag ser Sverige som en inre marknad, både ekonomiskt och kulturellt, och en stor möjlighet för Finland. Kanske man på kuppen också lär av hur svenska företag internationaliserat sig.

– Finsk-svenska handelskammaren har flera hundra medlemsföretag, även de allra största. Det bevisar att den är viktig. Inget företag är idag medlem någonstans bara för skojs skull. Jag uppmuntrar företagen att söka sig till våra handelskamrar och utnyttja deras rådgivning. Men jag uppmanar också handelskamrarna att göra lite större väsen av sig själva.

I dessa strama tider har inte bara det hårda militära försvaret utan även beredskapen och resiliensen blivit kritiska frågor. Försörjningsberedskapens kärna är att vardagen fungerar också då den inte gör det. Den pragmatiska finländska modellen där privat, offentlig och tredje sektor jobbar ihop som likvärdiga partners och där privatsektorns vinstintresse inte är något ideologiskt spöke, är i Finland lika oifrågsatt som den är en internationellt sett unik konstruktion.

– Det här arvet går tillbaka till våra krig och efterkrigstiden, tanken att hela samhället måste vara berett, annars funkar det

inte. Jag har nog märkt att Sverige sneglar på vårt totalförsvaret och beredskap. Talande för vår tid är väl att befolkningsskyddet i Helsingforsstadsdelen Hagnäs är Finlands näst populäraste turistattraktion efter nöjesparken Borgbacken. Tänk om vi gjorde den finländska beredskapsmodellen till en exportprodukt?

Som nya Natoländer är det naturligt att Finland och Sverige jobbar tillsammans också där. Liksom hela Norden, inte som block utan pragmatiskt, utgående från gemensam lägesbild, värdegrund och geografi.

– Det är fint att just Sverige är ramnation för FLF (Forward Land Forces) i Lappland. Sverige tar sitt ansvar på stort allvar. Det är avgörande också för Sveriges säkerhet och försvar hur man försvarar Finland. Dessutom inser vi båda att fastän det blir fred i Ukraina förblir Ryssland ett bestående hot då man flyttar trupper närmare våra områden.

Det finsk-svenska regeringssamarbetet har nått nya nivåer under de senaste åren. Säkerhetsläget och Nato-anslutningen bidrar starkt till detta. Petteri Orpo minns med värme det gemensamma regeringsmötet i september 2025 i Stockholm, det första sedan märkesårsjubileet 2009.

– Samtliga ministrar i våra regeringar var på plats. Våra ministerier och departement

hade redan innan mötet gemensamma projekt på sina bord, allt från kampen mot gränsöverskridande brottslighet och skyddet av kritisk infrastruktur till försvarsanskaffningar och mycket annat.

I Sveriges statsminister Ulf Kristersson har Orpo förutom en kollega också en partibroder. Bägge har val snart – Kristersson i september, Orpo i april om ett år. Relationen är tät.

– Har vi inte kontakt dagligen så hörs vi åtminstone varje vecka. Ulf är min viktigaste utländska kollega, vi tänker lika. Vi hade mycket samarbete redan då vi båda var oppositionsledare. Vi pratade mycket om vilken förändring vi vill ha till stånd. Nu har vi praktiskt taget likadana regeringbaser.

Några råd till Kristersson om hur man bygger blocköverskridande regeringlösningar, också det finländsk politisk pragmatism, ger Orpo dock inte.

– Nä, det aktar jag mig noga för.

Att man i politik också kan bli riktigt familjära är de bägge statsministrarna ett bra exempel på.

– Då Ulfs dotter för några år sedan började studera i Finland (red anm: på handelshögskolan Hanken i Helsingfors) ringde hon från "Finlandsbåten". Hon sa att de var på väg och ska till IKEA i Esbo. Det hela


slutade med att jag på eftermiddagen var hemma hos henne som flytt hjälp. Det var Ulf som körde flyttbilen. Det finns en bild av Ulf och mig då vi skruvar ihop en IKEA-hylla. Det skulle knappast vara möjligt någon annanstans i världen, skrattar Orpo.

Den ståtliga skåpklockan i statsministerrummets hörn slår. Nya möten väntar. Den sista frågan är given: Vad vill Du hälsa 90-åriga Finsk-svenska handelskammaren?

– Bra jobbat, säger jag! Arbetet som handelskammaren gör är viktigt, konkret och gör en skillnad. Tack säger jag, även å tidigare regeringars vägnar. ■

” Det finsk-svenska regeringssamarbetet har nått nya nivåer under de senaste åren.

Future of mining



As demand for minerals grows and resources become harder to reach, the mining industry faces new challenges. Efficiency, safety and sustainability are no longer optional — they're essential. Learn how we're shaping the future of mining.

mining.sandvik/futureofmining



70 år av transporter, relationer och långsiktig utveckling

– så bygger Ahola framtidens logistik

När Ahola firar sitt 70-årsjubileum gör företaget det med samma grund som när allt började på 1950-talet i Karleby: en stark företagskultur, långsiktigt ansvar och ett arbetssätt där utveckling sker steg för steg. Det familjeägda bolaget har vuxit till en internationell logistikaktör, men identiteten har förblivit densamma – ett företag byggt av människor med en gemensam riktning.

För koncernchef Ida Saavalainen är just detta en av Aholas största styrkor.

– Vi vill vara ett familjeföretag med en stark själ. Vårt sätt att arbeta bygger på förtroende och samarbete – både internt och tillsammans med kunder och partners. Den inställningen har burit oss genom sju årtionden, säger hon.

Tre affärssegment – en sammanhängande helhet

Aholakoncernen består idag av tre affärssegment som tillsammans bär verksamheten framåt. Ahola Transport erbjuder dynamisk logistik och internationella landsvägstransporter som planeras i realtid. Ahola Special ansvarar för de mest krävande uppdragen – special- och projektransporter och industriella helheter där precision och förberedelse är avgörande. Ahola Digital är motorn bakom koncernens tekniska utveckling och skapar de digitala verktyg, system och integrationer som gör logistiken snabbare, säkrare och mer transparent. Tillsammans formar segmenten en modell där teknik, operativ kompetens och kundorientering förstärker varandra.

Att växa i en bransch som aldrig står still

Logistikvärlden förändras ständigt, påverkad av global handel, elektrifiering, digitalisering och olika marknadsrörelser. Att driva verksamhet i en sådan miljö kräver flexibilitet och stabilitet på samma gång – och det är just denna kombination som har gjort Ahola utålligt.

– Det finns inga ”vanliga” år i vår bransch. Men vi har lärt oss att förändring är vardag, och det har gjort oss mer lyhörda, mer innovativa och bättre rustade att navigera i det som kommer, säger Saavalainen.

Digitalisering som förstärker människan

Aholas digitala utveckling påbörjades redan på 1990-talet,

och idag spelar digitaliseringen en central roll i allt från planering till uppföljning. Företagets egenutvecklade system stöder ruttoptimering, datadrivna beslut och en smidigare vardag för både kunder och personal.

– Tekniken ska inte ersätta människor utan förstärka dem. Genom att använda data klokt kan vi fatta bättre beslut, arbeta mer förutsägbart och skapa större värde för kunderna, säger Saavalainen.

Hållbarhet genom elektrifiering och praktiskt vardagsarbete

Hållbarhetsarbetet har länge varit en del av Aholas verksamhet, men de senaste åren har elektrifieringen tagit utvecklingen vidare. Idag kör koncernen fyra elektriska lastbilar inom ramen för sitt pilotprogram, samtidigt som e-trailers testas i praktisk drift. För att möjliggöra omställningen har Ahola byggt egna laddstationer i Nådendal och Nykvarn. Elektrifieringen kombineras med energieffektiv körning, smart ruttplanering och utveckling av batteri- och laddlösningar – ett helhetsarbete som steg för steg minskar utsläppen och ökar driftsäkerheten.

– Hållbarhet är ingen isolerad satsning. Det är ett långsiktigt arbetssätt som handlar om hur vi planerar, hur vi kör och hur vi utvecklar tekniken tillsammans med våra kunder och partners, säger Saavalainen.

En kultur som skapar riktning framåt

Aholas företagskultur bygger på värderingarna; helhetsansvar, öppenhet och respekt för individen. Kulturen syns både i vardagen och i strategiska beslut och har gjort det möjligt att växa internationellt utan att tappa familjeföretagets själ.

– Vi är stolta över vår historia, men ännu mer över människorna som för den vidare. Det är deras kunskande som gör Ahola starkt – inte systemen eller fordonen, säger Saavalainen.

Framtiden – stabil genom förändring

När Ahola blickar framåt är målet tydligt: fortsatt hållbar tillväxt, där teknik, mänsklig kompetens och ansvarstagande går hand i hand.

– Vi går vidare med tacksamhet för det som byggts och med tilltro till det vi formar tillsammans. Efter 70 år är riktningen fortfarande framåt, sammanfattar Saavalainen.

AHOLAKONCERNEN

Grundat: 1955 – familjeägt i tre generationer

Huvudkontor: Karleby, Finland

Verksamhet: Internationell transport- och logistikkoncern med fokus på transporter för industrin och handeln

Sysselsätter: Över 700 personer i Norden, Baltikum och Centraleuropa

Fordon: Cirka 550 lastbilar

Omsättning: Cirka 146 miljoner euro

Affärssegment: Ahola Transport, Ahola Special, Ahola Digital



Om Greenstep

Greenstep grundades 2010 i Finland och har vuxit till en internationell partner inom ekonomi och affärsstöd. Med över 850 specialister och fler än 3000 kunder hjälper de företag att förenkla sin vardag, fatta bättre beslut och att växa hållbart.

I Sverige har företaget kontor i Stockholm, Göteborg, Norrköping och Alingsås och erbjuder tjänster inom redovisning, lön, skatt, juridik, CFO-stöd, HR, L&D, BI & Analys samt affärssystem.

www.greenstep.se

Vi vill hjälpa företag att växa och flytta utomlands

– Vi kan Finland och Sverige och har därmed allt som krävs för att stödja etableringar mellan våra länder och vidare ut i världen. Framför allt inom ekonomitjänster, både för nystartade bolag med tillväxtambitioner och etablerade börsbolag

Det säger Annelie Forsberg, vd för Greensteps svenska bolag. Med en karriär som spänner över CFO-roller på bland annat Lindex och Stockmann leder hon nu den svenska verksamheten med siktet inställt på fortsatt tillväxt.

– Att vara Guldmedlem i Finsk-svenska handelskammaren ligger i linje med vår ambition kring att stärka samverkan mellan Finland och Sverige och övriga Norden, där vi hjälper våra kunder att växa och flytta över landgränser.

Greenstep vet av egen erfarenhet vad det innebär. Efter tio år på hemmaplan i Finland tog bolaget klivet över till Sverige i början av 2020. Sedan dess har bolaget vuxit stadigt, med fokus på långsiktig och hållbar expansion.

– Vår tillväxt i Sverige har varit stabil och långsiktig, driven av ett starkt kundfokus och hög kvalitet i leveransen. Vi har vuxit organiskt genom att rekrytera rätt kompetens och bygga nära relationer med våra kunder.

Idag omsätter Greenstep Sverige cirka 100 miljoner kronor på årsbasis med drygt 400 kunder – men tillväxtambitionen är betydligt högre. Etableringar finns i Norge och Danmark, nyligen öppnades verksamhet i Köpenhamn, och konsultverksamhet bedrivs även i Estland, Nederländerna och Storbritannien.

– Det som gör oss unika är att vi själva har gjort den resa många av våra kunder står inför. Vi förstår både de operativa och kulturella skillnaderna mellan länder och kan stötta hela vägen – från etablering till löpande affärsstöd i flera marknader.

Annelie Forsberg beskriver Greensteps erbjudande som en helhetslösning, paketerad med olika sammansättningar av produkter och skräddarsydda konsulttjänster utifrån kundernas specifika behov. Det handlar om allt från redovisning och lön till Power BI, ERP-system, hållbarhetstjänster och HR.

– Många ser oss först som en redovisningspartner, men vi går ofta betydligt längre än så. Vi kombinerar ekonomi med analys och affärsstöd. Det är viktigt att förstå vad siffrorna betyder och hur de kan användas för att fatta bättre beslut.

Kundbasen är bred. Många är snabbväxande bolag inom tech och SaaS med globala tillväxtambitioner, men Greenstep täcker även behov hos stora etablerade internationella börsbolag.

– I många fall börjar vi samarbeta med bolag i ett tidigt skede och följer med på hela resan. I takt med att kunden växer kan vi skala upp vårt stöd – allt från grundläggande redovisning till mer avancerade tjänster som CFO-stöd,

internationell expansion och strukturering av verksamheten.

Oavsett kundstorlek är ambitionen densamma – att vara en heltäckande partner som gör att kunden kan koncentrera sig på sina kärnfrågor.

– Vår ambition är att fortsätta växa i Sverige, men på ett hållbart sätt där kvalitet alltid går före snabb expansion. Vi vill vara det självklara valet för bolag med internationella ambitioner som söker en långsiktig partner inom ekonomi och affärsstöd.



Annelie Forsberg, vd Greenstep Sverige.

“Vi vill vara det självklara valet för bolag med internationella ambitioner som söker en långsiktig partner inom ekonomi och affärsstöd.”

 greenstep



**Paulig firar 150 år av fantastiska smaker!
Det som började som ett familjeägt
kaffehus i Helsingfors 1876 har vuxit till ett
internationellt livsmedelsföretag, hem för
en rad älskade varumärken. Läs mer om vår
spännande resa på pauligroup.com.**

PAULIG





We map the
industries of tomorrow

so you can

start navigating
yours today





DYNAMISK BULKLOGISTIK

År 2025 nådde RL-TRANS en betydande milstolpe: dess 70-årsjubileum. Sedan dess grundande 1955 har familjeföretaget utvecklats från ett lokalt transportföretag till ett internationellt logistikföretag specialiserat inom bulklogistik, känt för sitt engagemang för sina kunders framgång.

Strategiska val och utveckling

Allt började 1955 när Rafael Lindedahl insåg den ökande efterfrågan på transporttjänster i Finland. Rafaels hårda arbete lade grunden för företaget som idag drivs och leds av den andra och tredje generationen.

På 1980-talet fattade RL-Trans betydande strategiska beslut som styrde företaget mot dess huvudverksamhet, bulktransport av torra produkter med därtill hörande mervärdetjänster. Transporter av oförpackade produkter i bulk växte och behovet av specialistföretag ökade. Företaget upplevde en stabil och måttlig tillväxt fram till år 2000, då företaget hade 8 bulkbilar.

År 2002 utökade RL-Trans sin verksamhet utomlands genom att starta transporter till Sverige och Norge, man påbörjade även transporter av flytande gas i bulk. Det följdes av den ambitiösa expansionen till Centraleuropa och Baltikum 2006. Det var nyckelhändelser i utvecklingen av företaget, som banade vägen till dagens verksamhet och det markerade inledningen på företagets snabba och internationella

tillväxt, som har varit stark fram till denna dag. Idag verkar företaget över hela Europa med en flotta som består av över 300 enheter.

Digitaliseringsprocessen startade redan före år 2000 med integration av nya verktyg och mjukvara. Denna digitalisering gjorde det möjligt att söka nya kunder och volymer, att optimera och övervaka försändelser, vilket i sin tur stödde både företagets tillväxt och kundernas affärsverksamhet.

Under de senaste åren har företaget utökat sin flotta kraftigt och investerat i flera lagerterminaler, för att ytterligare expandera inom lagerhållning och värdeskapande lösningar för bulklogistik.

Ansvar, säkerhet och miljöprestanda

Ansvar och säkerhet har varit en integrerad och viktig del av företagets verksamhet. Engagemanget för den gröna omställningen har intensifierats ytterligare de senaste åren. Företagets fordonspark har redan i många år enbart bestått av enheter med högsta miljöklass. Företaget erbjuder numera även multimodala logistiklösningar och har introducerat

nya hållbara logistikkoncept som minskar utsläppen betydligt.

Att ta hand om personalens välbefinnande är en viktig del av ansvarsstrategin. RL-Trans investerar aktivt i säkerhet, professionell utveckling av sina anställda och kontinuerlig uppdatering av deras kompetens, vilket förbättrar miljö- och säkerhetsprestanda.

Vägen framåt

Kvalitet, säkerhet, tillförlitlighet, hållbarhet. Centrala företagsvärderingar och de grunder som företaget bygger sin verksamhet på för att föra företaget framåt varje dag. RL-Trans kommer att fortsätta sitt aktivutvecklingsarbete inom kundorienterad service, innovativa digitala lösningar och hållbar logistik.

Att svara på marknadens ständigt föränderliga krav ligger i företagets DNA och tack vare dess skickliga team av proffs, är företaget väl förberett för att möta framtida utmaningar och möjligheter inom sektorn för bulklogistik.



**HÅLLBAR
BULKLOGISTIK
ÖVER HELA EUROPA**

Sverige: nästa steg för finska tillväxtbolag

För finländska start-ups som Taxxa och Commu är Sverige en språngbräda mot uppskalning och internationalisering, men vägen dit kräver kapital, rätt nätverk och förståelse för en affärsmiljö som inte är så lik den finska som den ser ut.

TEXT BO INGVES

För ett exportberoende Finland är Sverige mer än en grannmarknad; det är en språngbräda mot internationell expansion. För att underlätta inträdet på den svenska marknaden kopplar FINSVE:s mentorskapsprogram Grow In Sweden samman åtta finländska bolag med erfarna mentorer.

– Finska bolag bidrar ofta med teknisk spets och snabb produktutveckling medan Sverige erbjuder en större marknad, mer kapital och stark kommersiell räckvidd, säger projektledaren Tua Takasu.

Programmet riktar sig till bolag som redan har en fungerande affärsmodell på hemmamarknaden, men som vill ta nästa steg. Varje företag matchas med flera mentorer med erfarenhet av gränsöverskridande affärer, och tillsammans vässas strategier för etablering, rekrytering och kapitalanskaffning.

AI för en reglerad bransch

Ett av företagen i programmet är Taxxa.ai, som utvecklar ett AI-baserat arbetsverktyg

för redovisnings- och revisionsbranschen. Genom att indexera nationell och internationell lagstiftning, kollektivavtal och regulatoriska databaser kan tjänsten anpassas till olika länder, vilket är en förutsättning för internationell skalning.

Bolaget har redan redovisningsbyråer och större företag i Norden som kunder och man ser Sverige som ett strategiskt steg i sin internationella expansion. Antalet användare är idag nästan 4 000 i över 100 företag.

– Vi gick med i programmet för att bygga nätverk, förstå hur marknaden fungerar och hitta lokala medarbetare, säger Vd François Roux.

Affärsmodellen är prenumerationsbaserad per användare, vilket skapar förutsättningar för skalbarhet när nya marknader adderas. I en bransch som står inför både digitalisering och generationsväxling erbjuder bolaget effektiviseringsverktyg i en regleringstung miljö.

När Taxxa.ai skulle anställa sin första medarbetare i Sverige använde Roux till exempel bolagets egen teknik för att kartlägga vilka juridiska och administrativa steg som krävdes.

– Det gick snabbt att ta reda på hur vi skulle registrera oss och hantera anställningen. Det sparade både tid och kostnader. För våra kunder innebär snabbare processer att de med samma personal kan hantera flera kunder, säger han.

Innovation möter skalning

Mentorn Henrik Steinbrecher, med lång erfarenhet från både affärslivet och Hankens Business Lab, har följt ett stort antal finska start-ups i internationaliseringsfasen. Han konstaterar att Taxxa.ai är ett typexempel på hur finsk innovation möter svensk skalbarhet.

– Finland är starkt på spetsteknologi och produktutveckling i tidigt skede. Sverige erbjuder fler investerare och bättre förutsättningar för kommersialisering. Det är där skalningen tar fart, säger han.

För många finländska start-ups är Sverige det naturliga första steget utanför hemmamarknaden. Kombinationen av större kundbas, mera riskkapital och hög teknologisk mognad gör landet attraktivt som expansionsplattform. Steinbrecher varnar dock för att underskatta skillnaderna.

NORDENS STÖRSTA ENERGIKLUSTER GRATULERAR FINSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN TILL 90 ÅR AV FRAMGÅNGSRIKT OCH LÅNGSIKTIGT ARBETE INOM AFFÄRSUTVECKLING

Sverige är en naturlig partner för företag i Vasaregionen i deras internationalisering. Likaså är Vasaregionen den naturliga inkörsporten för Svenska företag till den Finska marknaden. Vi ser fram emot att fortsätta partnerskapet och samarbetet även i framtiden. Nätverksskapandet stöds av **Vasaregionens Utveckling Ab VASEK**.

ENERGY V Å S A VASEK



Grow In Sweden samlar energiska entreprenörer under ett paraply av erfarna mentorer för att jämna vägen in på den svenska marknaden. Bilden är tagen vid mentorprogrammets Kickoff. Bilden är tagen vid mentorprogrammets Kickof, med projektchef Tua Takasu från Finsve längst ner till höger.



Henrik Steinbrecher, mentor med lång erfarenhet av nordiska startups, ser mötet mellan finländsk teknisk innovationskraft och svensk marknad som en naturlig tillväxtmotor.

– Vi ligger nära varandra, men det betyder inte att affärerna fungerar likadant. I Sverige krävs ofta mer synlighet, fler möten och tydligare marknadspositionering innan affären landar, säger han.

Struktur före expansion

För Commu ser utmaningen annorlunda ut. Bolaget har byggt en digital plattform där invånare kan erbjuda eller efterfråga hjälp och där kommuner får ett verktyg för att samordna civilsamhälle och invånardialog. I Finland har tjänsten över 100 000 användare.

Affärsmodellen är tydlig: plattformen är kostnadsfri för användarna, men kommunerna betalar för att integrera lösningen i sin verksamhet för att hantera sociala utmaningar och stärka gemenskapen.

– För oss är Sverige intressant eftersom kommunstrukturen är liknande men marknaden större. Samtidigt måste vi förstå hur beslutsprocesserna fungerar innan vi tar steget fullt ut, säger företagets grundare Sami Ekmark.

Till skillnad från Taxxa.ai, som säljer till företag, rör sig Commu i ett landskap av

upphandlingar, politiska beslut och budgetcykler som kräver en annan strategi.

I båda fallen blir nätverket avgörande. Mentorn Sonja Catani, finlandssvensk entreprenör och rådgivare som bott 26 år i Sverige, har ett brett nätverk och är van att fungera som operativ dörröppnare.

– Jag hjälper bolagen att boka konkreta möten och identifiera rätt beslutsfattare. Att förstå hur upphandlingar och affärssdialoger fungerar i Sverige kan vara avgörande för att inte tappa tempo, säger hon.

Ett fungerande case från Finland är enligt Sonja Catani den bästa startpunkten.

– Den som kan visa ett koncept som går att kopiera till Sverige har ett tydligt försprång. Just nu är Finlands varumärke starkt i många branscher, säger hon.

Inga färdiga schabloner

För Commu handlar Sverigeetableringen om att förstå kommunernas beslutsvägar och för Taxxa.ai om att snabbt bli en del av det svenska ekosystemet kring redovisnings- och fintechbolag. I båda fallen blir mentorskapet en hävstång som kortar startsträckan.

Mia Vanhatalo-Thijssen, mentor med bakgrund från bland annat internationella finansieringsbolag och idag vd för ett uppstartbolag i Finland, betonar att internationalisering sällan faller på produkten utan oftare på strukturen.

– Det finns inga färdiga schabloner för internationalisering. Som mentor handlar det mindre om att ge färdiga svar och mer om att ställa rätt frågor i rätt skede. Många startups är starka på produkt och teknik, men när man går in på en ny marknad måste man säkerställa att affärsmodellen

verkligen håller, både strategiskt och operativt säger hon.

För Commu, Taxxa.ai och de andra företagen i programmet är det därför viktigt att mentorerna hjälper till att väga möjligheter mot risker.

– Vi får olika perspektiv på hur vi ska positionera oss och vilka segment vi ska prioritera. Det är lätt att bli hemmablind men när vi diskuterat vår strategi med mentorerna har det blivit tydligare vad som är skalbart och vad som kräver anpassning, säger Sami Ekmark. ■

” I Sverige krävs ofta mer synlighet, fler möten och tydligare marknadspositionering innan affären landar.

Sverigefinska skolan i Stockholm
Tukholman ruotsinsuomalainen koulu

SINCE 1893
Malax Limpan
VIIPALOTTU - SKIVAD - SLICEP
SINCE 1893
Malax Loaf
LAKTOSFRI • MIJÖLKFRI • FIBERRIK • AKTA SURDEG
FRI FRÅN TILLSÄTTER OCH KONSERVERINGSMEDEL

Inspireras av våra läckra recept
www.malaxlimpan.fi



Fredrik Bergsten, vd Botnia Gold

Botnia Gold når samtliga mål under första året i drift

Efter ett 2025 där både vinstmål och produktionskapacitet infriats, blickar Botnia Golds vd Fredrik Bergsten nu framåt mot 2026. Med innovativ malmsortering och det nya projektet Vargbäcken i sikte planerar bolaget att befästa sin position på en glödhet guldmärnad.

Det svenskägda gruv- och prospekteringsbolaget Botnia Gold lämnar ett framgångsrikt år bakom sig när man nu kliver in i 2026. Vd Fredrik Bergsten berättar att bolaget satt upp ett flertal mål för det gångna året – som alla har nåtts eller till och med överträffats.

– Vi sade att vi skulle få igång vår första gruva Fäbodtjärn, bli kassaflödespositiva, leverera vinst och nå den nominella produktionskapaciteten på 50 000 ton för gruvan.

Nybyggd vattenreningsanläggning

Fredrik Bergsten lyfter Botnia Golds gedigna arbete med sin yttremiljöprestanda som något han är särskilt stolt över.

– Fäbodtjärn ligger under grundvattennivån och när vatten som har varit i kontakt med mineraliserade bergarter kommer upp till ytan innehåller det mycket metaller. Därför är det oerhört viktigt att vattnet renas innan det släpps ut. Vi har byggt en vattenreningsanläggning och har under 10 av 12 månader uppnått Livsmedelsverkets hygieniska gränsvärden för dricksvatten när det kommer till metallinnehåll.

Botnia Gold strävar efter att skapa värde för människorna och platserna där de verkar. En del i detta arbete är samarbetet med de samebyar vars vinterbetesmark Botnia Gold driver sin verksamhet på.

– Vi har ett väldigt gott och nära samarbete med Ran sameby och har tillsammans med dem utformat gruvområdet på ett sätt som minimerar påverkan på deras verksamhet, säger Fredrik Bergsten.

Nycklarna till framgången

Framgångarna under 2025 tillskriver han de egna medarbetarna och entreprenörerna som bolaget samarbetar med.

– I regionen finns ett stort etablerat nätverk av underleverantörer inom gruvindustrin som ofta har extra kapacitet för att hjälpa en liten aktör som oss.

Ytterligare en bidragande faktor till framgångarna är att det inom 12 mil från området finns tre anrikningsverk med teknisk kapacitet att bearbeta Botnia Golds malm.

– Det har gjort att vi inte har behövt bygga ett eget anrikningsverk eller sandmagasin, vilket är positivt både för miljön och för vår ekonomi.

Innovation under 2026

Under 2026 satsar Botnia Gold på innovativ teknik i sin brytning, och har till exempel investerat i en anläggning för malmsortering med målet att minimera mängden ofyndigt sidoberg som skickas vidare till anrikningsanläggningen. Stenen matas in i maskinen, tvättas i en våtsikt och blir sedan belyst med laser. Stenarna ger då ifrån sig olika reflexer beroende på bergart och sorteras.

– Anläggningen är den första i sitt slag i Sverige. Vi har precis satt den i drift och räknar med att den ska ge en betydande effekt under andra kvartalet.

Vargbäcken nästa projekt

Efter ett års produktion i Fäbodtjärn väntar nu nästa projekt för Botnia Gold: Vargbäcken. Den ligger drygt tre kilometer från Fäbodtjärn och ingår i bolagets tidigare miljötillstånd som vann laga kraft 2021. Vargbäcken blir sannolikt en

dagsbrottsgruva med en guldhalt på 1,44 gram per ton malm.

– Vi genomförde kärnboring under hösten och planerar för en kompletterande boring under våren. Vi hoppas få resultaten under sommaren, säger Fredrik Bergsten.

Under hösten planerar bolaget för en uppdaterad genomförbarhetsstudie där detaljer såsom var malmplänen ska ligga i förhållande till gruvan, hur man ska spränga sig ner och vilken infrastruktur som behövs ska definieras. Målet är att presentera en genomförbarhetsstudie för styrelsen innan årsskiftet.

Arbetet med Vargbäcken är ett viktigt steg i Botnia Golds ambition att bygga en malmbas och säkra fler år av produktion. Och med historiskt höga guldpriser ser framtiden för branschen onekligen ljus ut.

– Guldpriset har stigit kontinuerligt under hela fjolåret, jag tror inte att vi kommer att se ett guldpris på under 4500 dollar per troy ounce på flera år, även om guldpriset för närvarande är över 5000 dollar, avslutar Fredrik Bergsten.

Fäbodtjärn

Fyndigheten i Fäbodtjärn identifierades 2012 och är Sveriges mest höghaltiga guldfyndighet. Produktionen startades hösten 2024. Fäbodtjärn producerar ca 50 000 ton guldhaltig kvartsmalm per år. Gruvan är endast 13,5 hektar stor och klassas därmed som extremt småskalig, med ett litet fotavtryck på den närliggande miljön.

Vargbäcken

Botnia Golds andra fyndighet som ligger i anslutning till Fäbodtjärn. Under kärnboring påträffades guldmineralisering i samtliga borrhål. Botnia Gold planerar att genomföra en kompletterande borrhållskampanj under första halvåret 2026.



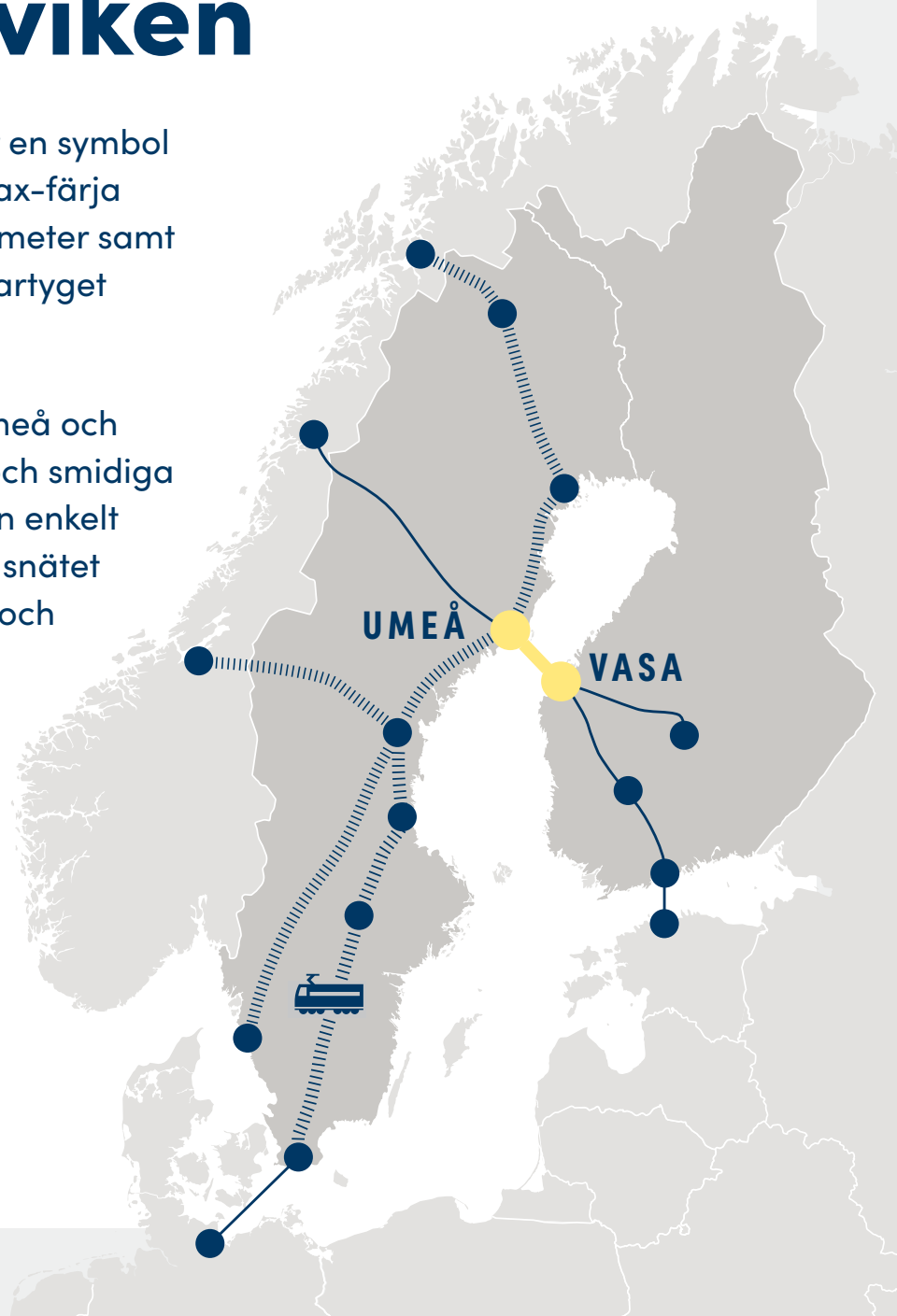
Den smartaste vägen över Bottniska viken

Aurora Botnia är mer än bara ett fartyg – hon är en symbol för samarbete och hållbarhet. Vår moderna RoPax-färja har två lastdäck med en fraktkapacitet på 1 500 meter samt bekväma faciliteter för resor och möten. Hybridfartyget drivs med biogas och batterier.

Wasaline trafikerar året runt mellan Vasa och Umeå och erbjuder snabba överfarter, specialtransporter och smidiga intermodala anslutningar. Från Umeå kan frakten enkelt transporteras vidare via det omfattande järnvägsnätet som når stora delar av Central- och Västeuropa och knyter samman med globala logistikcentrum.

Aurora Botnia – ett mästerverk av samarbete mot en hållbar framtid

wasaline
A Stena Line company



Sveriges dragningskraft ökar inom industrin: framgångar genom nordiskt samarbete

Alihankinta i samarbete med



Allt fler finländska företag söker tillväxt i Sverige, och särskilt i det växande industriklustret i Norrbotten. Internationalisering innebär möjligheter, men också utmaningar. De största hindren är ofta administrativa. Underleverantörsmässans samarbetspartner Aspia ser till att tillväxtföretagen kan fokusera på det viktigaste: att erövra en ny marknad.

Den finländska industriproduktionen fortsätter att utvecklas positivt. Enligt Statistikcentralen ökade industrins ordergång i december 2025 med 37,7 % jämfört med året innan. Finländska företag har därmed kunnat investera i produkter, produktionsprocesser och produktivitet. Framför allt har företagen efter flera år av besparingar återigen en genuin vilja att växa.

– Man har insett att det i stället för kostnadsnedskärningar är tillväxten som driver företagen framåt och som även bidrar till välbefinnande på lokal nivå. Finländska företag blickar oftast mot Norden och särskilt mot Sverige. Det är klokt, för tröskeln för att etablera sig på en närbelägen marknad är betydligt lägre än på en mer avlägsen marknad, säger Aspia Finlands försäljningschef **Jani Järvensivu**.

Samarbete gynnar hela den nordiska industrin

Samarbete inom den nordiska industrin utvidgar marknaden och minskar riskerna. Även om konkurrensen är global, bygger man leveranskedjorna lokalt. Samarbete möjliggör större kedjor och ökad kapacitet. Samlad kompetens ökar även motståndskraften i situationer där en enskild marknad fluktuerar.

Med ett starkare nordiskt samarbetsnätverk kan företagen fokusera mer på sin kärnkompetens och använda samarbetspartners i övrigt utvecklingsarbete. En gemensam nordisk referensbas ökar även trovärdigheten inom branscher med stor skala och höga kvalitetskrav.

– I stället för att betraktas som en enskild marknad bör Finland ses som en del av det nordiska ekonomiområdet med cirka 27 miljoner invånare. Dessutom är det här en utveckling som går åt båda håll. Medan finländska företag expanderar till Sverige söker även svenska aktörer tillväxt i Finland, konstaterar Järvensivu.

Drivkraften för industrins gröna omställning finns nära

I samtal om internationalisering är det ett område som lyfts fram gång på gång: Norrbotten. I norra Sverige

pågår en industriomställning och grön omställning som ständigt skapar nya och omfattande underleverantörskedjor.



Jani Järvensivu
Aspia

Regionen har bland annat en stark och fortfarande växande gruvindustri.

I Norrbottens län, som gränsar till Finland, är även samsättningsgraden betydligt högre än i övriga Sverige.

– I Norrbotten finns det en efterfrågan på finländskt kunnande, och läget gör samarbetet naturligt såväl logistiskt och kulturellt som med tanke på affärsmiljön. Rätt tid att investera i tillväxt är nu, betonar Järvensivu.

Vid internationalisering behöver företag en kompetent partner

För att etableringen på en ny marknad ska ske kontrollerat och som planerat behöver företag förutom strategi och kunnande en administrativt hållbar grund. Ekonomiadministration, skatteplanering, lokal lagstiftning och harmonisering av processer måste hanteras på ett genomtänkt sätt.

Även teknik har en central administrativ roll vid internationalisering: digitala verktyg, molntjänster och automation gör det möjligt att rapportera effektivt, få bättre insikt i nyckeltal och snabbt reagera på förändringar i regelverket.

Aspia var tidigare känt under namnet Accountor i Fin-

land. Företaget har stöttat finländska företag på vägen mot tillväxt och internationalisering i över 80 år. I dag hjälper företagets 3 100 medarbetare tillväxtföretag i sju länder.

– Företag bör absolut hitta en administrativ partner som har både lokalkännedom och internationell erfarenhet. Det avgörande är hur etableringen genomförs. När grunden är på plats kan företaget fokusera på tillväxten, affärsutvecklingen och att vinna nya kunder, säger Järvensivu.

Hörnstenarna i en kontrollerad internationaliseringsprocess

- Tydlig marknadsstrategi
- Planering av ekonomi- och skattestrukturer
- Kännedom om lokal lagstiftning
- Harmonisering av processer och rapportering
- Användning av digitala verktyg

Underleverantörsmässan är en utmärkt språngbräda för internationalisering

Det är lätt att börja sin internationaliseringsresa på Underleverantörsmässan där även Aspia har en stark representation.

– På mässan möts nordiska industriföretag som söker tillväxt, nya marknader, samarbetspartners och möjligheter. Vi på Aspia hjälper företagen att hitta samarbetspartners som passar deras behov och erbjuder dem stöd i till exempel finansieringsfrågor genom vårt breda nätverk, tipsar Järvensivu.

Även Underleverantörsmässans projektledare **Sami Siurola** uppmanar företag med internationaliseringsplaner att besöka mässan.

– Underleverantörsmässan är en unik chans att se hur den nordiska och internationella industrin utvecklas just nu. På mässan får man snabbt nya kontakter som kan öppna dörrar till nya marknader. Ofta räcker det med ett möte för att starta ett helt nytt samarbete. •



Sami Siurola
Tampereen Messut



Alihankinta
Subcontracting Fair Finland
29.9.–1.10.2026

Underleverantörsmässan sammanför nordiska industriaktörer som söker efter partners och nya marknader. Även Aspia är på plats på mässan och hjälper företag med internationaliseringsfrågor. Underleverantörsmässan arrangeras 29/9–1/10 2026 på Tammerfors Mäss- och Idrottscentrum. Vi ses där!
alihankinta.fi

Tampereen Messut

NTM GROUP – INNOVATIVA OCH HÅLLBARA LÖSNINGAR FÖR RENHÅLLNINGSFORDON OCH VÄGTRANSPORTER

NTM är ledande inom utveckling av miljövänliga transportlösningar i Norden. Vårt fokus ligger på innovativa och hållbara avfallsinsamlingsfordon och transportsystem som minskar miljöpåverkan. Vår teknik och produktpalett innefattar kundanpassade, skräddarsydda och effektiva el- och hybridfordon som är designade för att möta de strängaste miljö- & hållbarhetskraven.

LÄS MERA PÅ WWW.NTM.FI



ZERO WASTE – ZERO EMISSION FÖR ALLA

Våra innovativa lösningar minskar körda kilometer och maximerar lastkapaciteten, vilket effektiviserar både bränsleförbrukning och avfallshantering. NTM Zero Emission Solutions är dedikerade till att leverera marknadsledande teknologi för lågemissionstransporter.

NTM – Din partner för en hållbar framtid!

QUATRO - EN UNIK LÖSNING FÖR INSAMLING AV FYRA FRAKTIONER SAMTIDIGT

Quatro, vår flaggskeppsprodukt, är ett revolutionerande fyrfacksfordon som erbjuder oöverträffad effektivitet och komfort i avfallshantering. Designad för det nordiska klimatet, anpassar sig Quatro till varierande transportbehov och maximerar tömningsrundorna med sin specialdesignade komprimeringsteknik.



TA KONTAKT FÖR YTTRELLIGARE INFORMATION

Upptäck mer på NTM.fi om hur vi kan hjälpa din verksamhet att uppnå hållbarhetsmålen med skräddarsydda lösningar som bidrar till en renare, grönare och mera hållbar framtid!



Ab Närpes Trä & Metall
Kristinestadsvägen 417, 64200 Närpes
www.ntm.fi | +358 (0)201 236 200

NTM Sverige AB
Furuskogsgatan 7, 532 40 Skara
www.ntmsverige.se | +46 (0)10 130 91 00





Vi investerar i befintliga IKN-nät, vi finansierar byggandet av ny el-infrastruktur samt flexibilitet. Vi har mer än 10 års erfarenhet av drift och underhåll av de mest krävande industriella installationer. Vi har för avsikt att investera 10 miljarder kronor i elektrifiering före år 2030.

Vill ni frigöra kapital samt resurser till er kärnverksamhet?

Ta kontakt, så berättar vi mer!

robin.lindahl@aurorainfra.com

www.aurorainfra.com



Robin Lindahl

CEO Aurora Infrastructure



Det självklara valet

...då kvalitet, pålitlighet och tillgänglighet avgör



När PUMA valde logistikpartner för sina dagliga transporter mellan det nordiska centrallagret i Helsingborg och Finland föll valet på Scandic Trans. Kraven var tydliga: snabbhet, leveranssäkerhet och ett genomtänkt hållbarhetsarbete. Inom en vecka var transportererna i gång – och samarbetet har sedan dess utvecklats stabilt.

– Vi uppskattar Scandic Trans flexibilitet och lösningsorienterade arbetssätt. Samarbetet fungerar mycket väl, konstaterar Peter Hall, Warehouse Manager på PUMA:s nordiska lager.

De dagliga leveranserna utgör en betydande del av PUMA:s nordiska flöden och kräver precision, planering och tät kommunikation. För Scandic Trans är personlig service, ansvarstagande och hög tillgänglighet en självklar del av uppdraget. Kombinationen av kvalitet, hållbarhetsfokus och nordisk närvaro gör bolaget till en trygg logistikpartner – och till kundens första val.



På PUMA konstaterar Peter Hall att den service man får på Scandic Trans har visat sig vara över förväntan, medan Joakim Lassen är glad över den välfungerande kommunikationen man har med företagets kunder.

140
Nurminen Logistics ▶▶

På rätt spår sedan 1886

Vi förbinder Norden, Europa och Asien
med järnväg – effektivt och hållbart.

Läs mer om våra logistiklösningar på nurminenlogistics.com

KETO-42 skördaraggregat nu
med brett 5-radigt matarband

NYHET! KETO-42 W

Mätnoggrann • Effektiv • Minimerar skador på stammen

Leveras
med
360° rotor

Keto Harvesters
K-42

www.kone-ketonen.fi

JTK Power Oy utvecklar och tillverkar
dörrar, luckor, genomföringar och
ventilationsanläggningar till skyddsrum, vi
levererar utrustning och konsulttjänster.
Vårt sortiment inkluderar S1
standardprodukter, samt skräddarsydda
kundprodukter.

Tillverkas i Finland, enligt finska lagstadgar.

JTK Power

SHELTER AND SAFETY PRODUCTS

www.jtk-power-group.com
safety@jtk-power.com

59° 55'15.3"N 22° 24'33.4"E

Kasnäs

I hjärtat av Åbolands skärgård



Hotell - Spa - Konferens & Möten - Restaurang - Butik - Café - Gästhamn - Caravan

kasnas.com

