FINSVE

En tidning från Finsk-svenska handelskammaren med anledning av Finlands 100-årsjubileum

”Det finns en värdegrund som får många att börja göra sina affärer just i Sverige”

LARS G NORDSTRÖM, STYRELSEORDFÖRANDE FINSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN

”Vi måste vara aktiva bland unga människor, få dem att vilja jobba med Finland och Sverige.”

KJELL SKOGLUND, VD FINSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN

Suomi Finland 100

NÄRINGSMINISTER MIKA LINTILÄ:

Jakten på reformerna som ska trygga Finlands framtid

Sidan 28

CARL HAGLUND:
”Det finns inga områden där det inte är naturligt för Sverige och Finland att samarbeta.”
Sidan 8

SLUSH PÅ TRONEN
Så växte Europas ledande mötesplats för startup-bolag fram.
Sidan 14

JACOB WALLENBERG:
”Lista efter lista sätter Stockholm och Helsingfors bland de främsta städerna för nya spännande företag.”
Sidan 6

Finsk-svenska handelskammaren (FINSVE) – en bro mellan Finland och Sverige

I dag har Finsk-svenska handelskammaren närmare 600 finländska och svenska medlemsföretag/organisationer, från småföretag till medelstora och stora. FINSVE för samman företag och personer som är intresserade av det finländska och svenska näringslivet. Genom informativa seminarier och event i båda länderna får medlemmarna möjlighet att knyta nya affärskontakter och utbyta erfarenheter med andra medlemmar. Medlemskapet ger företagen tillgång till vårt breda nätverk som bland annat omfattar finska dotterbolag i Sverige och svenska dotterbolag i Finland.

Finsk-svenska handelskammaren hjälper företag från båda länderna genom att informera och ge råd. FINSVE fungerar som en pålitlig partner och resurs för finländska företag, framför allt små och medelstora i samband med uppstart eller utveckling av affärsverksamheten på den svenska marknaden.

Se medlemsregistret på **www.finsve.com** samt information om medlemskap, om vår verksamhet, tjänster och aktuella evenemang med mera.

Finsk-svenska handelskammaren
c/o Finlands ambassad
Box 24285
SE- 104 51 Stockholm
Besöksadress: Gärdesgatan 11

Tel. +46 8 442 88 00
info@finsve.com

Suomi Finland 100

100-åringen som tar klivet in i framtiden

I år når även den näst yngsta medlemmen i den nordiska familjen den respektabla åldern av hundra år. Finland kommer att göra det mesta av jubileet för att visa upp sina många prestationer, med början från det hyllade skolsystemet till föregångarrollen inom teknologi, design och kultur.

Jubileumsåret har föregåtts av flera goda nyheter. Den finska varvsindustrin har gått från kris till klarhet efter att tyska Meyer Werft tog över varvet i Åbo. Varvet har nu orderboken fylld av lyxkryssare för många år framåt. En annan framgångshistoria av motsvarande kaliber är Nokia, som efter förvärvet av fransk-amerikanska Alcatel-Lucent är ledande inom mobila nätverk.

Ett tredje turn-around-exempel är skogsindustrin, där såväl UPM, Metsä Group som finsk-svenska Stora Enso lyckats positionera sig som världsledande inom sina egna segment. Satsningar på bioteknologi är den gemensamma nämnaren. Skogens gröna guld är – i en mer förädlad form – återigen en av de största bidragarna till tillväxten och BNP.

Metsä Group är för tillfället i färd med att bygga en ultramodern fabrik för biobaserade produkter i Äänekoski i mellersta Finland. Investeringen går på sammanlagt 1,2 miljarder euro och produktionen kör igång under tredje kvartalet 2017. Tillgången på råvaror och kompentensen inom bioteknologi har väckt intresse även i utlandet.

> ”Samarbetet och kontakterna mellan företagen i Sverige och Finland är i dag tätare än någonsin.”

Kinesiska Kaidi har långt gångna planer på att bygga ett raffinaderi för biobaserad bensin och diesel i Kemi i norra Finland. Investeringen värderas till cirka 900 miljoner euro.

Finland, som aldrig haft någon egen Saab eller Volvo, har ändå en egen stolthet att visa upp inom bilbranschen. Valmet Automotives fabrik i Nystad utökar sitt samarbete med Mercedes-Benz och börjar förutom A-serien tillverka även den populära GLC-modellen. Bolaget tillverkar dessutom elbilar och en stor del av Porsches Cayman och Boxster-modeller är monterade i Nystad.

Exemplen ovan visar att den finska industrin har genomgått – i vissa fall en rätt tuff – omvandling och nu är i trim för att ta sig an de omställningar som den teknologiska utvecklingen för med sig. Helhetsbilden kompletteras av den starka startup-kulturen med evenemanget Slush som främsta symbol. Att spelbranschen är mer än ett fenomen är Supercell, med spel som Clash of Clans och Hay Day, det bästa exemplet på. Supercell med sina 190 anställda var i fjol det bolag som betalade mest bolagsskatt.

Samarbetet och kontakterna mellan företagen i Sverige och Finland är i dag tätare än någonsin. Industristrukturen och affärskulturen liknar varandra mer än i de övriga nordiska länderna. Styrkorna i de bägge länderna kompletterar varandra och det är nu dags att dra full nytta av de möjligheter som ett tätare samarbete på både företags- och politisk nivå har att erbjuda. Speciellt i en värld där EU tampas med interna problem och den globala frihandeln backar. ”Tillsammans” är slogan för Finlands 100-årsjubileum och tillsammans kan Finland och Sverige i framtiden bli framgångsrika på den globala marknaden. ■

KJELL SKOGLUND
Verkställande direktör,
Finsk-svenska handelskammaren

FINSVE SUOMALAIS-RUOTSALAINEN KAUPPAKAMARI FINSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN

En tidning från Finsk-svenska handelskammaren.
Medföljer som bilaga i Dagens Industri, mars 2017

Frågor besvaras av:
Tuula Westling, vd-assistent, tuula.westling@finsve.com

PROJEKTLEDARE: LEAH SUONINEN REDAKTÖRER: MATS HELLSTRÖM & ADRIANNA JALMING
ART DIRECTOR: ANNIKA MAGNUSSON REPRO & OMSLAGSBILD: FRIDA KLANG
TRYCK: MITTMEDIA

För information om bilagor och kundtidningar, kontakta Leah Suoninen
på 0700 84 00 52 eller leah.suoninen@crossmediagroup.se.

Crossmedia Communication
Kristallen B, 754 50 Uppsala
crossmediagroup.se

CROSSMEDIA COMMUNICATION

ÖSTERSJÖNS NATURLIGA VAL

Som Östersjöns ledande rederi känner Tallink och Silja Line ett särskilt ansvar för vår närmiljö. Därför har vi som huvudprincip att prioritera miljöskydd. Vi erbjuder våra resenärer och transportkunder ett bekvämt och miljövänligt sätt att färdas runt Östersjön och vi är extra stolta över att ha Östersjöns modernaste flotta. Mellan 2002 och 2009 har vi tagit sju helt nya, moderna och miljövänliga fartyg i trafik. Samtliga Tallink och Silja Lines fartyg är miljöcertifierade enligt ISO 14001 standard och följer den internationella MARPOL-konventionen. Alla Tallink och Silja Lines fartyg:

- har katalytisk avgasrening
- tillämpar nolltolerans mot utsläpp i havet. Allt svart- och gråvatten pumpas via slutna system i land för vidare transport till reningsverk
- källsorterar allt avfall ombord för vidare transport till återvinningscentraler i land
- använder giftfri och godkänd bottenfärg. Fartygens skrov borstas rent med hjälp av dykare ett par gånger om året
- använder endast miljövänliga rengöringsmedel vid tvätt och städning
- använder inte miljöfarliga freoner eller haloner
- av nyare modell har särskilt designad skrovform för att minska svall och bottensug och på så vis minska erosion i känsliga farvatten
- följer tidtabeller som anpassas efter årstid för att under vinterförhållanden använda en lägre maskineffekt och därigenom minska bränsleförbrukningen.

TALLINK

SILJA LINE

tallinksilja.se

Finland och Sverige genom tiderna

Samarbeten mellan finska och svenska företag har länge varit en källa till tillväxt. Finsk-svenska handelskammaren har ända sedan starten jobbat för att främja meningsfulla utbyten i näringslivet.

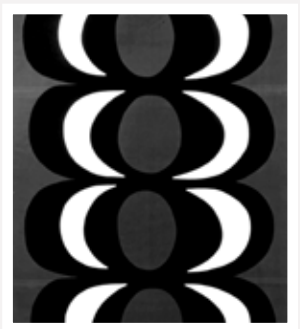
BILDER: **MUSEIVERKET, BIRKA LINE, MARIMEKKO**

1936

Den 9 oktober 1936 grundas Finsk-svenska handelskammaren, med **Axel Wenner-Gren** som första ordförande. Bakom initiativet låg en vilja att rätta till obalansen i handeln mellan Sverige och Finland, då Finland på 30-talet ännu var dominerat av jordbruk och skogsindustri. Svenskt näringsliv och industri hade redan börjat göra sig ett namn i Finland och internationellt med företag som Ericsson, Electrolux och Asea, medan finska företag var i stort sett okända i Sverige.

40- och 50-talet

Regleringar bromsar handeln mellan Sverige och Finland fram till mitten av 50-talet. Finsk-svenska handelskammaren jobbar för att främja handeln med de frisläppta varorna.



60-talet

Under 60-talet växer intresset för finska företag på den svenska marknaden, i och med att märken som **Marimekko** men även **Iittala, Asko** och **Fazer** blir kända. Marimekko öppnar butik i Stockholm, företagets första butik utanför Finland. Kampanjen ”Finn Finland” syftar till att göra den svenska allmänheten medveten om finska varor och företag.

70-talet

Finskt näringsliv inleder en offensiv i Sverige. Tusentals finska företag söker tillväxt på den svenska marknaden, och produktutbudet breddas från 60-talets konsumentorienterade varor till att bli alltmer inriktat mot insatsvaror och underleveranser.

1974

Finland vinner samtliga landskamper i **Finnkampen**. Det skulle ta Sverige ytterligare 35 år att genomföra samma sak.

80-talet

Finsk-svenska handelskammaren firar 50-årsjubileum år 1986 i Stockholms stadshus i närvaro av bland annat **kung Carl XVI Gustav** och **Finlands president Mauno Koivisto**. Finska företag och storkoncerner söker ytterligare investeringar i svenskt näringsliv och industri. **Nokias** expansion inleds på allvar, och under kampanjen ”Finland kan” arbetar Finsk-svenska handelskammaren och Finlands Utrikeshandelsförbund för att göra finsk teknologi känd i Sverige.

1986

Under 80-talet står det klart för de stora rederier som trafikerar Östersjön att det finns marknad för två sorters trafik mellan Sverige och Finland. Dels frakt mellan finska fastlandet och Sverige, men också regelrätta nöjeskryssningar till Åland. Detta resulterar i att det första renodlade **kryssningsfartyget** utan bildäck tas i bruk på sträckan.

90-talet

1995 blir Finland och Sverige medlemmar i **EU**. Finsk-svenska handelskammaren genomför kampanjerna ”Äktavara” för att främja finsk livsmedelsexport och ”Finland levererar” för att stimulera kontakterna till svenska offentliga inköpare.

1991

Sverige vinner **ishockey-VM** i Finland. Fyra år senare gör Finland detsamma i Stockholm.

1997

Finska livsmedelskoncernen **Atria** blir Nordens största köttföretag i och med köpet av svenska korvproducenten **Lithells**. Med i förvärvet följer också välkända varumärket **Sibylla**.

1998

Skogsindustrikoncernen **Stora Enso** bildas genom sammanslagningen av finska Enso och svenska Stora. Företaget har idag huvudkontor i Helsingfors men cirka 5 000 anställda i Sverige, vilket gör Stora Enso till den nästa största arbetsgivaren inom svensk skogsindustri.

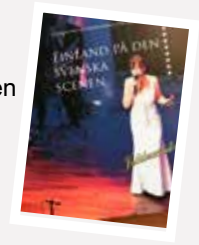
2000-talet

Handelskammarens arbete inriktar sig nu mer på konkreta åtgärder för att introducera finska företag på den svenska marknaden.

2006

Sverige och Finland möts i **OS-finalen i ishockey** i italienska Turin, och Sverige vinner med 3-2.

Idag



Finsk-svenska handelskammaren i Stockholm **fyllde 80 år 2016** och firades med en Jubileumsmiddag med 500 gäster och med en Jubileumsskrift. FINSVE är en aktiv aktör med nätverksträffar och seminarier. Då alltfler företag från Finland söker sig till Sverige är marknadsrådgivning en mycket viktig del av verksamheten.

Saab siktar österut

Försvars- och säkerhetsföretaget Saab har varit en etablerad leverantör till både svenska och finska staten sedan andra världskriget. Nu när Finland planerar stora upprustningar, framför allt inom marinen och flygvapnet, ser Saab flera möjligheter att vinna nya uppdrag.

En övervägande del, cirka 80 procent, av Saabs verksamhet kretsar i dag kring försvarsmateriel, med stridsflygplanet Gripen som det självklara flaggskeppet. Det är något som inte alla känner till, säger Anders Gardberg som är landschef för Saab i Finland.

– Många tror fortfarande att Saab säljer personbilar. Jag brukar skämtsamt svara att nuförtiden koncentrerar vi oss på lite snabbare farkoster. Men egentligen är Saab ett otroligt brett företag. Vi har 600 produkter i produktportföljen. Allt från flygplan till fältsjukhus och civila applikationer som fjärrstyrd flygledning.

Den finska försvarsmakten är en av Saabs viktigaste kunder. Förra året fyllde företagets verksamhet i Finland 70 år. Saab Finland Oy är även officiell partner till Finland 100 år.

Finlands investeringar i försvaret har under decennier legat stadigt på 1,3 % av BNP samtidigt som många andra länder dragit ned på sina försvarsutgifter. En viktig anledning till det är den allmänna värnplikten. I Finland gör 75 procent av den manliga befolkningen lumpen, och 8 000 kvinnor har gjort frivillig tjänst de senaste 20 åren. Det finska försvaret kan i kristid ställa upp en styrka på 280 000 soldater.

Den höga utbildningsnivån i Finland är såväl en tillgång som en utmaning, då de värnpliktiga ställer höga krav på utbildningen. Användningen av Saabs simulatorer har lyft utbildningen till nya realistiska nivåer. Saab är även en regelbunden leverantör till armén och marinen såväl som till flygvapnet av ett flertal högteknologiska vapensystem. Det finska försvaret har en bred uppsättning Saab-missiler för pansarvärn, luftvärn och sjömål.

"Många tror fortfarande att Saab säljer personbilar. Jag brukar skämtsamt svara att nuförtiden koncentrerar vi oss på lite snabbare farkoster." - Anders Gardberg

Anders Gardberg pratar även om två "megaprojekt" som det finska försvaret förbereder. Dels behöver den finska marinen fyra nya korvetter, utrustade med sjömålsrobotar och torpeder. Dels ska flygvapnet ersätta sina Hornet-plan. Saab satsar på att bli leverantör till båda dessa projekt.

Även armén ska anskaffa artillerilokaliseringsradar, där Saab har en välbeprövad produkt.

– Vi ser att vi har goda möjligheter att få de här uppdragen, säger Anders Gardberg.

Konkurrensen är störst inom flygvapnets projekt. Fem företag från USA och Europa tävlar där om att få ersätta det sextiotal finska Hornet-plan som snart passerar sina bästföredatum.

– Det här är en perfekt chans att erbjuda Gripen till Finland. Främst eftersom Gripen är det modernaste jaktplanet på marknaden. Det är dessutom utvecklat för nordiska förhållanden och är enkelt att underhålla – till och med värnpliktiga klarar av det – och det har en lägre driftskostnad än sina konkurrenter. Gripen kostar under 10 000 euro per flygtimme, medan vissa konkurrenters jaktplan har en över tre gånger så hög timkostnad.

För Saab står teknikutvecklingen i fokus. Innovation är en svensk paradgren och Saab är en av spjutspetsarna. Innovation och nya lösningar på tidigare tekniska utmaningar är ett kännetecken för Saabs arbete. Här finns stora likheter med finska företag. Finsk industri har mycket hög kompetens inom strategiska områden och det finns många samarbetsmöjligheter mellan Saab och finsk akademi och företag, säger Anders Gardberg. Som ett exempel på samarbetet nämner han avtalet om ett långsiktigt forskningssamarbete som nyligen tecknades mellan Saab och Aalto universitetet.

Saab producerar också produkter för civilt bruk. Företagets unika lösning för fjärrstyrd flygledning har blivit särskilt uppmärksammad.

– En av de största kostnaderna i att hålla en flygplats öppen är flygledningen. Det gäller särskilt mindre flygplatser med bara ett fåtal ankommande flyg per dag. Med vår fjärrstyrda flygledning kan man upprätthålla mindre flygplatser vilket i sin tur säkrar en levande landsbygd, säger Anders Gardberg. ■

SAAB

”Efter Brexitomröstningen behöver Finland och Sverige mer än någonsin vara en stark röst för frihandel och för en verklig gemensam europeisk marknad.”

– Jacob Wallenberg, fullmäktigeordförande Finsk-svenska handelskammaren

Jacob Wallenberg betonade vikten av nordisk samverkan i sitt tal på handelskammarens jubileumsseminarium.

Samspel och inspiration – vägen till en global marknad

”Samarbetet mellan Finland och Sverige karakteriseras av en anda av uppriktighet, realism och utvecklingstro. Men vi behöver ännu mer av finsk-svenskt och nordiskt samarbete för att stärka vår konkurrenskraft i framtiden.” Det sade Finsk-svenska handelskammarens fullmäktigeordförande **JACOB WALLENBERG** på handelskammarens jubileumsseminarium i oktober 2016.

TEXT: **MARTIN VON PFALER**

Fler än 350 åhörare deltog i Finsk-svenska handelskammarens seminarium, som arrangerades med anledning av handelskammarens 80-årsjubileum. Seminariet hade rubriken "Samspel och inspiration – vägen till framgång på en global marknad" och inledningstalare var handelskammarens fullmäktigeordförande Jacob Wallenberg. I sitt inledningstal efterlyste Jacob Wallenberg en konstruktiv diskussion om hur vi bygger bättre förutsättningar för ett konkurrenskraftigt näringsliv på båda sidor av Östersjön.

– För mig handlar framtiden om att vi fortsätter att utvecklas. Dels genom nya bolag och helt nya affärsidéer. Men också genom förnyelse av det befintliga, säger han.

Finland och Sverige har varit duktiga på att ta till sig den nya teknologin och att omsätta den i praktiken. Bland flera framgångsrika företag inom den nya sektorn nämner Jacob Wallenberg Rovio, Supercell, Spotify, Skype, King och Mojang.

– Digitaliseringen och globaliseringen har onekligen skapat helt nya och fantastiska företag, som väcker både beundran och förundran. Lista efter lista sätter Stockholm och Helsingfors bland de främsta städerna för nya spännande företag i Europa och i världen. Detta är fantastiskt, fortsätter han.

Förmågan att attrahera talangfulla och innovativa människor är något som Jacob Wallenberg ser som centralt för framtida framgångar.

– Det är en enorm tillgång som vi måste vårda och utveckla.

Men det är inte bara inom den nya teknologin som tillväxten sker. Wallenberg påpekar att en avgörande del av vår konkurrenskraft handlar om en snabb omvandling inom redan etablerade företag och i mer traditionella branscher.

– Jag minns hur det var under IT-boomen 2000. Traditionella industriföretag uppfattades som hopplöst omoderna. Vad många missade var att det faktiskt i hög grad var dessa företag som drog nytta av den nya tekniken genom att integrera den i sin befintliga verksamhet.

I sitt tal uppehåller sig Jacob Wallenberg gärna vid det faktum att Finland och Sverige lyckas befinna sig i en position nära toppen av värdekedjan. Men enligt honom fokuserar vi alltför ofta på den tekniska utvecklingen och på den forskning och utveckling den kräver, och det är inte tillräckligt:

– Vi måste också ha företag som ständigt blir bättre på att möta kundernas behov. Insikten om att utvecklingen av tjänstesektorn i hög grad sker i de innovativa, så kallade traditionella, företagen är central för mig.

Jacob Wallenberg har en vision om hur framgångsskapandet och konkurrenskraften kan stärkas ytterligare i våra länder:

– Vi behöver en syn på näringslivet och företagsutveckling som inser att vi behöver varandra. Vi behöver också en världsledande startup-scen, som skapar så kallade enhörningar – nystartade företag med en snabb värdeökning. För det tredje behöver vi världsledande industriföretag som konkurrerar med kvalitet, tillförlitlighet och hållbarhet. Slutligen behöver vi en stark tjänstesektor, som kan stödja och utveckla befintlig och framtida industri.

Att värna konkurrenskraften är för Jacob Wallenberg en av de viktigaste frågorna för politiken, och samtidigt den som får honom att känna mest oro.

– Efter Brexitomröstningen behöver Finland och Sverige mer än någonsin vara en stark röst för frihandel och för en verklig gemensam europeisk marknad. Här är jag genuint orolig. Inte för att viljan är för liten, utan för att kraften riskerar att bli det när de som vill bygga murar och begränsa handel vinner mark.

Det nordiska samarbetet ligger Jacob Wallenberg varmt om hjärtat. Han påpekar att de fem nordiska länderna tillsammans utgör en av världens 10 största ekonomier.

– De nordiska ländernas statsöverhuvuden blev i våras inbjudna tillsammans på ett statsbesök till Washington. Utan att ha samverkat hade vi aldrig blivit uppmärksammade av USA.

– Samma sak borde gälla vårt samarbete inom EU – borde vi inte samla oss kring gemensamma frågor – kanske tillsammans med våra baltiska grannar?

Jacob Wallenberg talar varmt om frihandel, samarbete och gemensamma mål inom näringslivet och politiken. På frågan om vad som utgör det största hindret för hans vision svarar han utan tvekan protektionism, och talar om hela andan av att samverkan inte är av godo.

– Det är handel och förmåga till internationell konkurrenskraft som bygger vårt välstånd. Det finns inga genvägar, avslutar han. ■

VILL DU KOMMA LÄNGRE?

BÖRJA PÅ **FINNAIR.SE**

FLY THE NORDIC WAY

Vi har tagit folk längre sedan 1923. Idag flyger vi till fler städer i Asien än något annat flygbolag i Norden. Enklare, snabbare och bekvämare.

oneworld

FINNAIR

CARL HAGLUND är en sann vän av nordiskt samarbete. Hösten 2015 föreslog han tillsammans med sex andra nordiska politiker ett gemensamt nordiskt medborgarskap, i syfte att öka rörligheten mellan länderna. Som ny vd på Kaidi Finland vill den förre försvarsministern ta den finska skogsindustrin in i framtiden.

TEXT: **MATS HELLSTRÖM** BILD: **LAURI HANNUS/MILTTON**

”Det är inte längre gammaldags med nordiskt samarbete”

Den politiska karriären kom smygande. En dag upptäckte Carl Haglund att han jobbade heltid med politik, något han aldrig hade haft som plan.

– Jag såg aldrig politiken som ett yrke. För min del är jag i första hand ekonom, och som det kan jag arbeta med både politik och näringsliv. Jag tror att det är sunt om det finns ingångar åt båda hållen, att de inte ses som två skilda områden.

Det hade visserligen alltid varit ganska givet att han inte skulle fortsätta med politik hela yrkeslivet. Det som till sist avgjorde var frustrationen över att viktiga reformer inte genomfördes och att skuldsättningen i landet fortsatte öka.

– Det tas inte tillräckligt tuffa och viktiga beslut i politiken idag, det är frustrerande. Finland behöver reformer för att bibehålla välfärden.

Carl Haglunds egna rörlighet mellan politiken och näringslivet manifesterar också hans syn på dessa olika fundament i samhället, att det är nödvändigt med en god samverkan mellan politiken, näringslivet och arbetsmarknaden.

– Företagen skapar jobben, men politikerna skapar förutsättningarna. Jag tror att det finns en politisk vilja att förändra, men det krävs mer aktiva åtgärder och dessa kan man inte vänta med.

Öppna gränser och ett stort utbyte mellan de nordiska länderna har varit en av Carl Haglunds hjärtefrågor. Sverige och Finland har särskilt självklara band här menar han.

– Det finns inga områden där det inte är naturligt för Sverige och Finland att samarbeta. Men vi har fortfarande onödiga hinder, exempelvis att det är knepigt att söka vård i ett annat nordiskt land eller att öppna ett bankkonto. Jag hoppas att Nordiska rådet ska få en starkare roll och kunna bidra till att röja gränshindren.

På vilket sätt kan du bidra till utvecklingen i din nya roll?

– Under min tid i politiken engagerade jag mig mycket i ekonomiska frågor, skatter, sysselsättning. Nu känns det givande att själv kunna bidra till sysselsättning och skatteintäkter genom att vara med i att utveckla företaget jag jobbar för. Det är ju som sagt inte politikerna som skapar själva jobben.

Carl Haglund beskriver det som att hans intresse för internationella relationer och ambitionen att ta sig an en stor utmaning sammanföll med Kaidis situation.

– Och att jag ser otroligt stor potential inom bioområdet. Skogsindustrin har varit nästan uträknad, men under de senaste åren har man utvecklat flera nya, mer eller mindre revolutionerande, produkter. Idag är den skogsbaserade industrin en framtidssektor.

> ”Många av innovationerna har skapats i Finland och Sverige. Vi är i allra högsta grad med och driver utvecklingen.”
>
> – Carl Haglund, vd Kaidi Finland & fd försvarsminister

Det är också en rimlig bild av utvecklingen. Miljövänliga och lätta förpackningsmaterial med ursprung i skogen är på väg att ersätta plast och fossila råvaror. “Internet of things” håller på att slå igenom i form av smarta pappersmaterial och förpackningar med sensorer som exempelvis kan hålla reda på hur maten mår. Det finns också ny teknik som gör det möjligt att producera mer miljövänliga fibermaterial som kan ersätta bomull och plast inom textilindustrin. Förutom möjligheten att skapa nya jobb i takt med utvecklingen så nämner Carl Haglund miljön som en viktigt personlig drivkraft.

– Det är ännu mer motiverande när hela affärsidén bygger på att ta fram lösningar som är innovativa även ur miljösynpunkt och som kan göra en sån stor skillnad för miljö och klimat. Hela ekonomin måste vara hållbarhetsbaserad, annars har den ingen framtid.

Kommer vi att klara oss i den internationella konkurrensen?

– Visst finns det konkurrens i den här branschen, från Nordamerika och Sydamerika inte minst. Men många av innovationerna har skapats i Finland och Sverige. Vi är i allra högsta grad med och driver utvecklingen. Nu handlar det om att våra bolag och bolagsledningar vill satsa framåt och utvecklas, samtidigt som våra politiker förstår vad som behövs och ser till att ge oss möjligheten att ligga före i utvecklingen.

2009 blev Carl Haglund invald i EU-parlamentet. Han minns arbetet och stämningen som framtidsinriktat och positivt. Idag är unionen under betydligt större press.

– Det är ett annat läge och det är mycket populärare att prata om Norden än tidigare. Det är inte längre gammaldags med nordiskt samarbete.

Är det möjligt att ha ett starkt EU och ett starkt Norden?

– Självfallet, det står inte i konkurrens till varandra alls. Jag är både varm EU-

anhängare och varm Nordenanhängare. Samarbetena stödjer varandra. Men givetvis finns det utmaningar och skogspolitiken är ett exempel. Det finns en stor brist på kunskap om skogssektorn i Bryssel, men finska och svenska staten har gjort en bra insats i att lyfta kunskapsnivån och det håller på att bli bättre. Många frågor och beslut som skulle kunna vara mycket olyckliga för den här branschen har varit uppe på agendan, men jag tror att vi genom vår goda samverkan inom Norden, både mellan politiker och företag, kommer att lyckas avvärja hoten. Sverige och Finland sitter på en nyckelposition.

Varför är det viktigt med öppenhet och samarbete mellan just våra länder?

– I en globaliserad värld gör vi klokt i att hålla ihop och lyfta varandra. Vi är båda innovativa och attraktiva länder att investera i. I en internationalisering är Norden ofta det första man sneglar på. Våra ekonomier har inte varit så här integrerade sedan 1809 och tröskeln är låg för den som talar samma språk och vill jobba i Sverige. Många finlandssvenskar har också flyttat till Sverige på senare år. Det pratas förstås en del om en pågående "brain drain" som Sverige drar nytta av, men jag tycker inte det är så illa. Många som jobbat i Sverige flyttar tillbaka senare och får med sig erfarenheter som kan vara till nytta här.

Det finns tecken på att den finska ekonomin börjar vända uppåt efter många år av stagnation. Carl Haglund ser positivt på framtiden, men konstaterar att det måste göras mer för att återhämtningen inte ska stanna upp.

Vad behövs för att den finska ekonomin ska lyfta?

– Framför allt lösningar som främjar jobbtillväxten, inte minst reformer på arbetsmarknaden. Jag tror inte att man enbart kan spara sig till en kraftig ekonomisk tillväxt, även om den offentliga sektorn måste ses över för att kunna lätta på skattetrycket. Ett gott exempel på framtidsinriktade initiativ är att Finland har valt en ambitiös strategi på bioenergiområdet. Vi har också många nya spännande infrastrukturprojekt på gång. Vi måste förnya, utveckla och våga förändra. Tänka stort och tänka innovativt. Vi är på rätt väg, men det mesta jobbet återstår.

Kan vi lära oss något av varandra?

– Jag hänvisar ofta till arbetsmarknadsreformer som gjordes i Sverige under regeringarna Persson och Reinfeldt. De har betytt mycket för er och där har vi något att lära. Sedan kan vi vara stolta över vår skola, många i Sverige sneglar på den. Men även där måste vi utvecklas, att det är bra idag betyder inte att det är det om 20 år. Allt måste hela tiden utvärderas och utvecklas. ■

Carl Haglund

Carl Haglund, född och uppvuxen i Esbo och numera bosatt i Helsingfors, är tidigare ledamot i Europaparlamentet och Riksdagen. Han var försvarsminister 2012–2015 samt Svenska Folkpartiets ordförande 2012–2016. Idag är han verksam i fem bolagsstyrelser, ledamot i Finsk-svenska handelskammarens styrelse samt vd för det kinesiskägda bioenergibolaget Kaidi Finland.

Enligt Carl Haglund finns det fortfarande administrativa hinder mellan Sverige och Finland som försvårar utbytet mellan länderna

Ahola Transport är ett finländskt publikt noterat familjeföretag som med 400 fordon erbjuder dynamiska internationella transporter och logistiktjänster. Våra kunder finns i Norden, Baltikum och CEE -länderna. Vår kundkrets bygger på långsiktiga relationer som byggts upp genom kundspecifika lösningar under vår över 60-åriga historia. Transportkoncernen omsätter ca 100 M euro.

www.aholatransport.com

AHOLA TRANSPORT
Always There!

I Norden vet vi att vi inte kan konkurrera med prisnivån, vi måste vara öppna, innovativa och skapa nya värden, säger Matti Anttonen, Finlands ambassadör i Sverige.

”Svenska företag har väldigt stor betydelse på den finska arbetsmarknaden”

Matti Anttonen

Matti Anttonen har varit anställd vid finska utrikesministeriet sedan 1986. Åren 1994–2002 var han enhetschef för Rysslandsenheten och därefter biträdande avdelningschef för Östavdelningen vid utrikesministeriet. Åren 2008–2012 var han Finlands ambassadör i Ryssland och han har varit minister och biträdande beskickningschef vid Finlands ambassad i Washington DC samt arbetat vid Finlands ständiga representation i Genève. Sedan 1 januari i år är han Finlands ambassadör i Sverige.

MATTI ANTTONEN tillträdde som Finlands ambassadör i Sverige den första januari. Med en bakgrund som ambassadör i Ryssland och flera år som tjänsteman på Finlands ambassad i Washington har han på nära håll upplevt vilken betydelse öppenhet har för ekonomisk tillväxt och innovation.

– I Norden vet vi att vi inte kan konkurrera med prisnivån, vi måste vara innovativa, öppna och skapa nya värden, säger han.

TEXT: **MATS HELLSTRÖM** BILD: **FRIDA KLANG**

På väggen inne i ambassadörens kontor på Finlands ambassad i Stockholm hänger en stor karta över Finland och Sverige. Finland är inte känt för sina skidbackar, och de riktigt höga bergen saknas, men Matti Anttonen pekar högt upp på kartan och berättar att intresset för skidturism har gått upp de senaste åren.

– Det kommer allt fler besökare från övriga Europa. Jag tror att det beror mycket på att det är så nära mellan flygplats och anläggningar, bara 15 minuter från flygplatsen i Kittilä till Levi exempelvis. Det är något som många uppskattar.

Vinterturismen är förstås en liten affär totalt sett i ett land som letar efter ekonomisk tillväxt inom många områden. Men det händer en hel del även på andra håll nu menar Matti Anttonen, och nämner skogsindustrin som exempel.

> ”Nokia har inte försvunnit. De slutade göra mobiltelefoner, men de utvecklar andra innovativa produkter och tjänster”
>
> – Matti Antonen, Finlands Ambassadör i Sverige

– Den var tidigare synonym med pappersindustrin. Idag är den mycket mer komplex. Det handlar om nya typer av förpackningar, träbaserade material som ersätter plast, träfibrer som kan ersätta oljebaserade råvaror eller bomull i kläder och träråvaror som används som energikälla. Jag tror personligen att skogsindustrin har en mycket ljus framtid där den kommer att producera väldigt mycket mer än papper.

Men det kommer att krävas samarbete mellan länder, inte minst mellan Sverige och Finland, menar ambassadören. Redan nu är länderna djupt integrerade.

– Sverige är nummer två efter Tyskland som handelspartner, trots att vi har en lång gräns mot Ryssland som är en mycket större ekonomi. Dessutom har svenska företag väldigt stor betydelse på den finska arbetsmarknaden, ABB är exempelvis en av Finlands största arbetsgivare med många tusen anställda. Den ekonomiska integrationen har blivit allt djupare med åren.

Varvsindustrin en framtidsbransch

Varvsindustrin är en av de branscher som har fortsatt att gå bra i Finland och ▸▸▸

Så får finska företag hjälp i Sverige

Det finns goda möjligheter att få hjälp för finska företag som är intresserade av den svenska marknaden.

Team Finland är ett nätverk av organisationer som arbetar för Finlands och de finländska företagens framgång i världen. Team Finland samlar alla statsfinansierade tjänster som rör Finland internationellt och finns representerat genom ett 80-tal olika lokala team i olika länder. I Sverige består nätverket av Finlands ambassad, Finsk-svenska handelskammaren, Finpro, Finlandsinstitutet och Ålandskontoret.

Alla organisationer har sin egen roll och styrka, där exempelvis ambassaden är den offentliga statliga aktören medan Handelskammaren har bra kontakter inom näringslivet i båda länderna. Genom att kontakta Team Finland får företaget råd om vilken aktör som är bäst på att hjälpa till i det aktuella fallet.

Företag som har skarpa idéer som bedöms ha en möjlighet på den svenska marknaden får hjälp av en liten grupp av experter som går igenom ärendet och tar fram ett förslag på nästa steg för företaget. Det finns också vissa möjligheter till etableringsstöd.

I Finland finns dessutom koordinatorer som arbetar aktivt med att hitta företag och verksamheter som man tror har export- eller etableringspotential på andra marknader.

Vill du veta mer om Team Finland? Gå in på team.finland.fi

Representerar du ett svenskt företag som vill in på den finska marknaden? Då ska du i första hand kontakta Business Sweden. Läs mer på business-sweden.se

OSYNLIGT NÄKYVÄTÖN

Historien om Dustcontrol började 1972 i Norsborg, här skapades de första innovativa lösningarna för en renare arbetsmiljö. Verksamheten utvecklades snabbt och vårt första exportland blev Finland. 1997 grundades Dustcontrol Fin Oy med säte i Helsingfors.

Våra produkter tar bort det osynliga – de farliga partiklarna i dammet – från att hamna i lungorna eller i produktionsprocessen. Vi ger er en säker produktion och arbetsmiljö. Och vi drivs fortfarande av devisen. **A Healthy Business.**

Möt vårt dedikerade team i Sverige, Finland eller var du än befinner dig i världen!

dustcontrol.com

Huvudkontor Dustcontrol AB
Kumla Gårdsväg 14, SE-14503 Norsborg, Sverige
Våra dotterbolag och återförsäljare hittar ni på dustcontrol.com

Healthy Business
Dustcontrol®

Matti Anttonen betonar att det finns mycket kompetens där.

– Det är en riktig high-tech-bransch, den har ganska lite med svetsning att göra. Där byggs några av världens största passagerarfärjor, men också isbrytare och fraktfartyg. Det här är fortfarande en framtidsbransch i Finland.

Så allt tog inte slut med Nokia?

– Nej, inte alls. Och Nokia har inte försvunnit. De slutade göra mobiltelefoner, men de utvecklar andra innovativa produkter och tjänster. Mobilverksamheten såldes till Microsoft, men istället köpte man Alcatel. Samtidigt blev mycket kompetens ledig i och med att en del av Nokias verksamhet försvann, och det har andra företag dragit nytta av. Det har skett en stor strukturförändring, men det är just en förändring, det handlar inte om att något försvunnit helt.

Den nya ambassadören konstaterar att näringslivet ser helt annorlunda ut idag och att det som företag inte går att låsa in sig i enstaka produkter. Det sker hela tiden utveckling och man måste ligga steget före.

Varför är de nordiska länderna så innovativa?

– Om vi jämför med Ryssland eller USA så finns det stora skillnader. Fem procent av ryssarna behärskar engelska, få amerikaner kan något annat språk än engelska. I Norden vet vi att vi inte kan konkurrera med prisnivån, vi måste vara öppna, innovativa och skapa nya värden. Konsumenterna måste känna att det är värt att köpa våra produkter och tjänster, inte för priset, utan för att de helt enkelt är bättre.

– Sedan har vi varit aktiva i att ta fram frihandelsavtal och andra internationella samarbeten, vi har stöttat EU:s utvidgning. Vi har länge haft en politik som handlar om att öppna dörrar. Det gör att vi utsätts för konkurrens, men att vi också öppnar helt nya marknader. Sedan är det upp till oss att vara tillräckligt duktiga för att lyckas där. Här har både Sverige och Finland en liknande historia och inställning.

I ett kallt klimat har det historiskt sett varit nödvändigt att samarbeta för att överleva, något som betytt mycket för förhållandet mellan Sverige och Finland, menar Matti Anttonen.

Nödvändigt att samarbeta

Matti Anttonen tror att klimatet betytt en hel del för Sveriges och Finlands väg mot att vara innovativa och samarbetsvilliga. I ett fattigt land med kallt klimat har det historiskt varit nödvändigt att samarbeta bara för att överleva vintern. Dessutom har vi i egenskap av ganska små länder och marknader behövt samarbeta internationellt för att kunna bygga upp stora företag. Samarbete och innovation är också det nordiska receptet framöver, menar Matti Anttonen.

– Jag tror att EU kommer att bli ännu viktigare. Det har visat sig att medlemskapet har varit bra, inte minst ur säkerhetssynpunkt. När Storbritannien lämnar måste vi samarbeta mer. Och om USA inte är intresserade av frihandel måste vi använda EU som förhandlingspart på andra håll i världen. Vi förhandlar nu om flera nya handelsavtal, bland annat med Indien. Och vi måste hitta länder inom EU som stödjer våra nordiska ambitioner.

Öppenhet viktigt

På senare år har Finlands ekonomi blivit allt mer integrerad även med Estland. Varje år sker 9 miljoner båtresor mellan länderna och handeln är lika stor som med Norge. Kontrasten mot Ryssland är tydlig, betonar Matti Anttonen.

– Ryssland är 100 gånger större befolkningsmässigt och ca 70 gånger större ekonomiskt sett, men exporten dit är bara dubbelt så stor som exporten till Estland. Det här visar hur viktigt det är med öppenhet, integration och goda relationer. För oss handlar det inte om att vi inte vill handla med Ryssland. Men det är krångligare och helt annorlunda än det samarbete vi har inom EU.

Hur viktigt är det att EU utvecklas starkt och på "rätt" sätt?

– Ett framgångsrikt Europa är bra för både Finland och Sverige, och vi måste vara aktiva i den utvecklingen. Vår röst blir starkare när flera länder för fram samma idéer. Inom Norden kan vi minska svårigheterna att jobba mellan våra länder genom att ta bort ekonomiska hinder för exempelvis studiemedel och pensioner. Men i det stora hela tror jag att EU är vägen till global framgång och där måste vi ha starka institutioner som verkligen kan göra världen bättre. ■

Säkert sommardäck som skonar miljön

Nokian Tyres har tillverkat högpresterande vinterdäck i över 80 år. Nu trampar det finska företaget på gasen och kör mot varmare temperaturer med sitt nya sommardäck **Hakka Blue 2**. Däckmodellen, som lanseras i vår, är speciellt utvecklad för att klara Nordens oberäkneliga sommarväder och minska bränsleförbrukningen.

Ett typiskt svenskt sommarhalvår innehåller det mesta. Sol, regn, hagel, snö, och temperaturskiftningar – och ännu mer regn. Det oförutsägbara vädret ställer ofta höga krav på bilarnas däck.

– Under sommaren i Sverige kan det vara 25 grader och sol på dagen och 5 grader och regn på natten. Vi anpassar våra sommardäck så att de både ska behålla greppet på vått väglag och klara stora förändringar i temperaturen, säger Emil Sundholm, produktchef på Nokian Tyres.

Föregångaren Hakka Blue, lanserades 2012 och fick toppbetyg i flera tester. Nu till våren kommer alltså uppföljaren, Hakka Blue 2. Hur skiljer sig det från befintliga däck på marknaden?

– Framför allt har vi skapat en helt ny mönsterdesign som ger däcket väldigt bra skydd mot vattenplaning. Men vi har också satsat på att ta fram ett däck som rullar lättare och därmed gör att bilen förbrukar mindre bränsle, säger Emil Sundholm. Utvecklingen och testningen av Nokians däck sker huvudsakligen på två anläggningar i Finland: Ivalo i norr och Nokia i söder.

– I Nokia är förutsättningarna bra för tester sommartid, medan de extrema vintrarna uppe i Ivalo, eller "White Hell" som platsen brukar kallas, är perfekt som testmiljö för våra vinterdäck.

Det är just vinterdäcken som Nokian är mest känt för. Redan 1936 lanserade företaget världens första utpräglade vinterdäck för personbilar, det numera världsberömda Hakkapelliitta-däcket.

– Det var framtaget speciellt för Norden och det första däcket som hade ett mönster som greppade nordiska vinterförhållanden.

Tre decennier senare kom nästa innovation: dubbdäcket. När finska rallyförare ställde upp i Monte Carlo-rallyt 1965 utrustade med nya Nokian Hakkapeliitta-dubbdäck var succén ett faktum.

De sopade banan med alla dubblösa konkurrenter på de isiga vägarna – tre år i rad. Sedan dess har Nokians fokus legat på att utveckla de säkraste vinterdäcken på marknaden. Och nu alltså även de säkraste sommardäcken.

– Vi siktar på att bli en av de ledande tillverkarna av sommardäck i norra snöbältet, alltså i Norden, Ryssland och Nordamerika, säger Emil Sundholm. ■

nokian® TYRES

Aktiv produktutveckling leder till goda resultat

I slutet av 1970-talet testade Lauri Ketonen trädmatning med en 4-rullars version och senare med enkel bandmatning. Goda erfarenheter har lett till en aktiv produktutveckling och nöjda kunder i över 30 års tid för det finländska bolaget Kone-Ketonen.

I dag har Kone-Ketonen 25 anställda och omsättningen är omkring 50 miljoner svenska kronor. I Japan är företaget marknadsledare inom skördaraggregat.

Vd Lauri Ketonens intresse för bandmatade skördaraggregat startade redan under studietiden på 1970-talet. Efter goda erfarenheter av bandmatningen och efter några års utvecklingsarbete såg den första Keto-100-skördaren dagsljuset år 1983. Ett år senare grundade Lauri Ketonen bolaget Kone-Ketonen i Kristinestad i Finland och serietillverkningen av bandmatade skördaraggregat inleddes året därpå.

Sedan starten har Kone-Ketonen patenterat flera versioner av skogsmaskinerna – patenterna gäller valsmatning, stomme, hydraulsystem och kapaggregat. Under de senaste åren har Kone-Ketonen också gjort flera tester för att utveckla sågkedjan.

– Vi har en hel del nya idéer, säger Ketonen. I dag är produktionslokalerna över 7000 kvadratmeter och fabriken tillverkar cirka 200 skördare om året. Under rekordåren på 2000-talet var produktionsmängden hela 300 maskiner om året.

Lämpliga skördare för allt arbete

Keto-skördarna tillverkas av en erfaren och kompetent personal med hjälp av den modernaste tekniken och automationen.

– Keto-engreppsskördarna tillverkas i åtta storleksklasser. Våra kunder hittar en lämplig Keto-skördare för alla jordbruks- och skogstraktorer och grävmaskiner, berättar Lauri Ketonen.

En aktiv produktutveckling och respons från kunderna har under 30 års tid kombinerats i Keto-skördarna. Enligt Lauri Ketonen är skördarna lätta i förhållande till deras effekt och de lämpar sig bra för såväl gallring som för krävande kalhyggen.

– Fördelarna är en genial hydraulik och en unik valsmatning som inte skadar virket, förklarar han.

Finns på fyra kontinenter

I dagens läge har Keto-skördarna ett starkt fotfäste i de nordiska länderna – men också i övriga världen.

– Våra skördare används i tiotals länder på fyra kontinenter, berättar Lauri Ketonen. Utöver Norden säljs de finländska skördarna till Australien, Kanada, Frankrike, Tyskland, Storbritannien, Japan, Nya Zeeland, USA och Spanien. På grund av den starka traditionen av skogsindustri i Norden hoppas Lauri Ketonen att de nordiska länderna också skulle ta en aktivare roll i utvecklingen av själva teknologin.

– Sågkedjan är den allra viktigaste delen i skördaraggregaten och därför är det viktigt att utvecklingen av den också sker i Finland och Sverige, men så är det inte nu, berättar han.

Forskning behövs i Norden

Inom kort kommer Kone-Ketonen att tillverka sin femtusende maskin, men just nu ligger huvudfokus som sagt på att utveckla själva sågkedjan – något som VD Lauri Ketonen betonar som en otroligt viktig del av utvecklingen av själva skördaraggregaten.

– Skogsindustrin är väldigt viktig i Norden och därför måste vi också utveckla teknologin här, säger Ketonen. Enligt honom måste också de övriga nordiska aktörerna intressera sig för utvecklingen av branschen.

– Forskningen har nästan försvunnit från Finland och Sverige, vi måste absolut satsa mer på forskningen för att kunna utveckla branschen på nordiska villkor. Det viktiga är hur trädet kapas, på andra håll i världen används annorlunda metoder som inte lämpar sig här i Norden, sammanfattar Lauri Ketonen. ■

Keto Harvesters®
www.kone-ketonen.fi

Slush har vuxit till att bli ett av Europas ledande techevent med drygt 17 000 deltagare från hela världen.

3

Tre frågor till Jenny Wolfram, vd på Brandbastion som skyddar företag i sociala medier

Vad är Brandbastion?
– Brandbastion skyddar kunderna i sociala medier genom att se över och ta bort skadliga kommentarer och inlägg. Med vår teknik kan vi dygnet runt hålla koll på kundernas flöden, på 43 olika språk och med garanterad snabbhet.

Hur uppkom Brandbastion?
– Idén föddes hösten 2013, när jag som jurist kom i kontakt med ett fall som verkligen intresserade mig. Det handlade om huruvida ett företag är ansvarigt för kommentarerna på sin Facebook-sida, och när jag läste på visade det sig att detta är ett växande problem. Företagen har helt enkelt inte möjlighet att hålla ständig uppsikt över sociala medier, vilket kan leda till spridningen av felaktiga rykten och att spam och hatkommentarer inte tas bort i tid.

Vad har Slush haft för betydelse för er som företag?
– Vi har besökt Slush de senaste tre åren för att träffa duktigt branschfolk från Norden, ge intervjuer och berätta om vårt företag. Det är inspirerande att lyssna på råd från framgångsrika entreprenörer och få nätverka med andra intresserade. Slush har bidragit till att sätta Finland på kartan.

”Slush är som en rockfestival för startups”

2016 lockade Slush 17 500 besökare från hela världen till Helsingfors. På bara några år har evenemanget vuxit till att bli Europas ledande mötesplats för startupbolag och investerare i techbranschen, och finns nu även i bland annat Tokyo och Beijing. Men hur gick det till? Vi tar en närmare titt på fenomenet Slush.

TEXT: **ADRIANNA JALMING** BILD: **JUSSI VIRTANEN, SLUSH**

– Det hela började med en liten grupp finska entreprenörer, säger Marianne Vikkula, vd på Slush. Målet var att föra samman innovatörer inom IT och teknologi i Helsingfors, men längs vägen blev idéerna större och deltagandet ökade.

Mycket har förändrats sedan Slush först såg dagens ljus år 2008. Då var det en mindre sammankomst med 300 deltagare, idag består evenemanget av 17 500 besökare och är en händelse som årligen gör stort avtryck i techvärlden. Grundtanken är dock densamma som vid starten – att agera mötesplats och diskussionsforum för entreprenörer.

> ”Studenter och chefer deltar sida vid sida med samma mål i sikte – att göra det här eventet så bra som möjligt.”
>
> – Marianne Vikkula, vd Slush

– Vi vill hjälpa fram nästa generations företagsgrundare, säger Marianne Vikkula. Slush är ingen vinstdrivande organisation utan fokuserar helt på entreprenörerna och vad de behöver för att utveckla sina idéer. Här får de träffa branschfolk, prata med media, leta efter framtida affärspartner och söka nya talanger.

Känsla av gemenskap

De senaste fem åren har Slush varit ett globalt startup- och techevent med besökare från som mest 124 länder. Utöver entreprenörer och investerare lockar evenemanget studenter, journalister, företagsledare och andra intresserade som under två dagar i november samlas för att ta del av seminarier och föreläsningar.

Det breda spektrumet till trots finns det enligt Marianne Vikkula en underliggande känsla av gemenskap bland deltagarna, vilket bidragit till framgången.

– Det har bildats ett starkt nätverk runt Slush som man verkligen inte hittar någon annanstans. Studenter och chefer deltar sida vid sida med samma mål i sikte – att göra det här eventet så bra som möjligt. Vi är medvetna om att Norden inte finns på allas agenda och därför vill vi skapa en upplevelse spännande nog att locka människor som annars inte ens skulle besökt Europa.

Mentaliteten bakom Slush är en av de faktorer som gör evenemanget så unikt, menar Marianne Vikkula.

– Slush startades av entreprenörer, för entreprenörer och den mentaliteten finns fortfarande kvar. Ingen av oss som arbetar med detta gör det för vår egen skull, utan för att vi vill ge något tillbaka till communityt. Det är en inställning som människor har lätt att knyta an till och gärna vill vara en del av.

Coolt att vara entreprenör

Linda Liukas är entreprenör, programmerare, barnboksillustratör och ett känt namn inom techvärlden. Hon har bland annat grundat eventet Rails Girls som lär ut programmering till kvinnor och lanserat barnbokserien ▸▸▸

Alla som arbetar med Slush gör det för att ge något tillbaka till communityt, menar Marianne Vikkula, vd för Slush.

”Hello Ruby” som förklarar datorer och teknologi på ett enkelt sätt. Linda har själv deltagit på Slush flera gånger, både som volontär och talare, och menar att just volontärverksamheten är fundamentet som lyfter hela evenemanget.

– Många av funktionärerna besöker Slush för första gången och deras energi smittar av sig på stämningen. Att ge unga människor ansvaret och möjligheten att se sin egen roll i sammanhanget istället för att behöva vänta på sin tur skapar en fantastisk dynamik. Det är i själva verket de som gör Slush genuint, inte företagen och investerarna.

Under de år Linda Liukas varit verksam i branschen har hon tydligt sett hur samhällets syn på entreprenörer förändrats. Slush, som idag ringer bekant för många även utanför techområdet, har spelat en viktig roll inte minst för unga människors karriärmöjligheter.

– På bara sju eller åtta år har det blivit coolt och åtråvärt att vara entreprenör. Innan Slush fanns det bara sportevent för unga att hjälpa till på, men nu har de en arena där de kan pröva sina intressen och ambitioner. Slush är en jättebra skola som genom mäktiga upplevelser ger självtilliten att våga tro på sin egen förmåga. Det gäller inte minst mig själv, jag skulle inte sysslat med det jag gör idag om det inte vore

”Slush är en jättebra skola som genom mäktiga upplevelser ger självtilliten att våga tro på sin egen förmåga.”

– Linda Liukas, entreprenör

för Slushmentaliteten att alltid höja min egen ambitionsnivå.

Det unga och innovativa klientelet skapar en särskild känsla som skiljer Slush från andra techevent, menar Linda Liukas.

– Slush är mer som en rockfestival än en företagskonferens. Den är cool, utmanande och säker på sitt eget värde. Samtidigt har den höjt ribban för alla liknande evenemang i Norden och visat att det faktiskt är möjligt att göra riskkapitalister från Silicon Valley intresserade av oss. Vi har inget att skämmas för, och när vi verkligen litar på det kan vi skapa något som Slush.

Events i Asien

Fram tills för några år sedan har Slush enbart varit ett Helsingforsbaserat koncept. Men år 2015 organiserades events även i Tokyo och Beijing, och under 2016 spreds det vidare till Shanghai och Singapore. Precis som tidigare initierades och genomfördes de av entreprenörer på plats, berättar Marianne Vikkula.

– Idén kom inte från oss i Helsingfors, utan från unga lokalbor i respektive stad. Av initiativtagarna i Tokyo fick vi till exempel veta att förutsättningarna för entreprenörer i Japan är väldigt dåliga. Det förväntas att man ska gå direkt till något av storföretagen efter sin utbildning och stanna där tills pensionen, men de ville förändra det tankesättet. Det är precis så Slush fungerar – entreprenörerna vet själva vilka utmaningar de står inför och vilka frågor som behöver lösas. ■

3 Tre frågor till, Pirkka Palomäki, utvecklingsansvarig på Enevo som lanserat ett mätsystem för hämtning av sopor och återvinning.

Hur fungerar Enevo?

– Vi gör flödet av material inom avfalls- och återvinningsindustrin synbart. Med våra trådlösa och batteridrivna sensorer kan man enkelt övervaka nivån i en tunna eller container, och behöver bara hämta när systemet indikerar att det är fullt. Det skapar en effektivare process och sparar mycket tid och pengar.

Hur fick ni idén?

– Branschen har arbetat väldigt traditionellt i många år. Detta insåg Johan Engström och Fredrik Kekalainen, Enevos grundare, när de 2010 började diskutera återvinningshanteringen i Johans husbolag. De lade märke till att behållarna hämtades även när de nästan var tomma, och bestämde sig för att utveckla en lösning som skulle förbättra översikten och minska kostnaderna.

Vad har Slush haft för betydelse för er som företag?

– Vi har deltagit på Slush ett antal gånger. Första gången handlade mycket om att få uppmärksamhet kring vår innovation och söka investerare, under nästa tillfälle var vi också ute efter att rekrytera. Slush är ett jättebra evenemang för att skapa kontakter och synlighet, och för oss har det underlättat särskilt när det gäller att organisera många möten på kort tid.

Scandic Trans – *en pålitlig transportör*

I drygt 25 år har Scandic Trans erbjudit smidiga, säkra och pålitliga transporter med personligt ansvar. Nu förstärker man sin närvaro i Sverige genom en ny terminal i Stockholm.

– **De senaste åren** har import och export till Sverige ökat, säger Mikael Löfqvist, vd på Scandic Trans. Det skapar ett behov av att utvidga transportnätet på den svenska marknaden och erbjuda ännu bättre tjänster till våra kunder.

Scandic Trans är experter på landsvägstransport i Norden och Europa. I över två decennier har företaget stått för trygga godstransporter baserade på lång erfarenhet och stort engagemang. Personlig service är en viktig grundbult i verksamheten, menar Mikael Löfqvist.

– Personligt ansvar ökar företagets tillförlitlighet. Varje kund har en egen transportplanerare som känner kundens behov och förutsättningar, och under resans gång är chauffören ansvarig för att varorna anländer dit de ska. Vi byter heller inte chaufför under resan vilket ytterligare förenklar processen och ger en säkrare transport.

I september 2016 offentliggjorde Scandic Trans öppnandet av en ny terminal i Huddinge i Stockholm. Terminalen är placerad nära viktiga hamn- och vägförbindelser och har utrymmen för att enkelt hantera och lagra kundernas gods.

– Den nya terminalen innebär effektivare distribution bland annat genom kortare ledtider och förstärkt uppföljning.

En annan nyhet med stor bäring på verksamheten är introducerandet av helhetslösningar. Tjänster som tar ett övergripande ansvar för hela kedjan blir allt vanligare i transportsektorn, och Scandic Trans är en del av utvecklingen.

– Vi erbjuder lösningar där vi tar hand om hela processen; från lastning hos kundens lager och produktionsanläggningar till distribution. Allting är helt transparent så att kunden kan följa händelserna i realtid, och efteråt finns statusuppdateringar och POD-ar registrerade digitalt. Det ger en översikt över förloppet som är ännu bättre än tidigare.

SCANDIC trans

Lemminkäinen är norra Europas ledande experter på komplexa infrastruktur- och byggnadskonstruktioner. I Sverige arbetar vi över hela landet och främst med grundläggning, tunnel- och bergarbeten samt beläggning och ballast.

Våra experter utvecklar hela tiden nya produkter och lösningar, vilket ger våra uppdragsgivare tillgång till den senaste och mest effektiva tekniken. Ju svårare utmaningen är, desto mer nytta bidrar vi med. **www.lemminkainen.se**

Lemminkäinen

Låt ditt företag växa i staden mitt i Östersjön

Mariehamn, Finlands ”andra huvudstad”, erbjuder dig som företagare både ett lugnare tempo i en trygg småstadsidyll och snabb åtkomst till storstäder intill.

Mariehamn är en utmärkt stad att leva, arbeta och göra affärer i. Som självstyrd del av Finland är landskapet Åland och Mariehamn helt svenskspråkigt och medlem i EU.

Framförallt har staden ett mycket strategiskt läge mitt i Östersjön med flera nordiska huvudstäder inom en timmes flygtid. Mariehamns hamn har 15 färjanlöp per dygn. Vardagspusslet underlättas i Mariehamn när avstånden är korta och bilköer nästintill obefintliga.

Internationellt näringsliv

I staden är entreprenörsandan och initiativförmågan hög, i medeltal finns ett företag per nio invånare. Här drivs allt från stora multinationella företag till små företag; från högteknologiska företag till tjänsteföretag.

Globala företag etablerade i staden är bland annat Goodtech, INFICON, KPMG, PWC och fler är på kommande. Några av de lokala företagen som verkar internationellt är Carus, Eriksson Capital, Orkla, Viking Line, ViskoTeepak och Ålandsbanken. Så här hamnar du i gott sällskap.

Nära till lokal och boende

Mariehamn är liten till ytan och erbjuder lediga affärstomter i flera områden. Även på den privata marknaden finns olika lokaler till salu eller för uthyrning. Vill du bygga ett eget hem i staden finns lediga bostadstomter med både centrum och natur som närmaste grannar.

Stark framtidstro

Staden växer både på bredden och höjden, det pågår flera stadsplanerings- och byggnadsprojekt. Det nya området Horelli växer mest, med vacker kvällssol och utsikt över Ålands hav och inloppet till Västerhamn.

Mariehamn har alltid arbetat för god livsmiljö och hållbar utveckling, kanske tack vare närheten till havet. Stadens ISO14001-certifiering är ett kvitto på ett fungerande miljöledningssystem inom förvaltningen och våra bolag.

Gemensamma satsningar inom Åland görs dessutom på den digitala tekniken och informationsteknologin, viktigt för både invånare och företag samt för utveckling av det åländska e-samhället.

Samarbeten och stöd

Vi kan hjälpa dig att komma i kontakt med rätt aktörer för att ge dig goda förutsättningar att etablera och utveckla ditt företag i Mariehamn.

Aktörer som Ålands näringsliv r.f. kan erbjuda kvalificerad hjälp till ditt företag. City Mariehamn fungerar som ett forum för samråd och erfarenhetsutbyte mellan företag, fastighetsägare och staden i frågor som rör centrum och utveckling.

Möten mellan människor

Har ditt företag en bas i Mariehamn är det inte bara enkelt att resa till andra städer, det är också en fördel att kunna erbjuda kunder, kollegor och leverantörer från olika länder att ”mötas på mitten” i Mariehamn.

MER INFORMATION

Lediga affärs- och bostadstomter samt kontaktuppgifter hittar du på

www.mariehamn.ax/etablera

MARIEHAMNS STAD

Det är lätt att mötas på Åland

ÅCB ger stöd i processen att ordna lyckade och inspirerande möten och konferenser på Åland. Helt kostnadsfritt!

Åland är en perfekt plats för möten och konferenser med sitt läge mitt i Norden. I centrala Mariehamn finns Alandica Kultur och Kongress där det ett stenkast ifrån finns över 500 hotellrum. Åland i sig erbjuder en stor variation av möteslokaler - allt från museer till ladugårdar. Du kan också boka en egen ö eller platser på någon modern anläggning. Och korta avstånd ger korta transportvägar, även om du väljer att bo på landet.

Upplevelser och ny laganda

Knyt band och skapa sammanhållning i den friska havsluften. Ålands natur inbjuder till stimulerande utomhusaktiviteter som golf, vandring, fiske, cykling eller långfärdskridskoturer – allt enligt humör och säsong. För dem som föredrar att vara inomhus är curling och casinoskola exempel på spännande alternativ.

Kontakta oss redan idag!

I vårt nätverk kan vi ta emot grupper på upp till 2 000 personer. Vi hjälper dig med allt från första kontakt och visningar till heltäckande offerter på konferenser, boende, kringaktiviteter och matupplevelser.

Sanna Könönen-Wahlstedt
Project Manager

Åland Convention Bureau
c/o Visit Åland, Storagatan 8
AX-22100 Mariehamn, Åland

Telefon +358 (0)18 24252

conventions@visitaland.com
www.visitaland.com

ÅLAND CONVENTION BUREAU

APRIL KOMMUNIKATION

ALLA KAN BLOMSTRA I ETT BÄRKRAFTIGT SAMHÄLLE PÅ FREDENS ÖAR

Kan Åland bli ditt hem? Vi har allt som är viktigt i livet.

Se de åländska lövängarna blomma i maj, och du vill bara sitta på en kullfallen stock och andas.

Smaka på fisksoppan på daghemmet Blåklockan, och du vill att dina barn ska få bygga sin hemliga koja precis där.

Hälsa på hos familjen Larsson i deras nybyggda lägenhet på Lotsgatan (vi vet att du gillar utsikten), eller kolla in de lediga tomterna på Öra i Hammarland, med vattnet glimrande mellan björkstammarna, och närheten till jobben i Mariehamn.

Åland har väldigt låg arbetslöshet och företag som ropar efter arbetskraft. Här finns 100 nationaliteter och talas 64 olika språk. Här finns framtidstro.

Vad sägs?
Kom hem.
Till Åland.
Katten sitter redan och väntar på trappan.

Den åländska självstyrelsen är nästan lika gammal som Finland. Vi fattar våra egna beslut och stiftar våra egna lagar.

Vi firar Finland 100 år med att fira Ålands självstyrelse, det annorlunda, svenskspråkiga, särpräglade, speciella Åland i Finland.

Ålands landskapsregering

www.aland.ax www.visitaland.com www.alandliving.ax www.regeringen.ax

Mellan den 24 och 26 augusti arrangeras festivalen STHLM/SUOMI i Kungsträdgården med en rad olika evenemang.

STHLM/SUOMI

... arrangeras av Finlands ambassad i Stockholm i samarbete med Finlandsinstitutet, Finsk-svenska handelskammaren, Ålandskontoret och Finpro. Ledande finska och svensk-finska företag samt icke-kommersiella aktörer som städer och föreningar deltar också i evenemanget.

Fira Finlands jubileum i Kungsträdgården

Att Finland fyller 100 år uppmärksammas med festligheter och firande över hela världen i år. Ett av de största arrangemangen utanför Finlands gränser sker i Kungsträdgården i Stockholm i augusti, där Finlands ambassad bjuder in till en tredagarsfestival med blåvita förtecken.

TEXT: **ADRIANNA JALMING** BILD: **ANNIKA MAGNUSSON, BENGT NYMAN, ISTOCK**

– Sverige är vår närmaste och käraste granne, säger Niina Hyrsky, press- och kulturråd på Finlands ambassad. Det finns så många band mellan Sverige och Finland, både nutida och historiska. Därför vill vi fira stort i Stockholm.

Mellan den 24 och 26 augusti kan den som vill uppleva ett smakprov av det moderna Finland i Kungsträdgården, då festivalen STHLM/SUOMI arrangeras med anledning av Finlands 100-årsjubileum. Finlands ambassad tillsammans med en rad andra aktörer bjuder på ett tre dagar långt firande fullt av aktiviteter och underhållning för hela familjen.

– Arrangemanget är gratis och öppet för alla, säger Patrick Walldén på eventbyrån PS Communication. Det är en glad födelsedagsfest som bjuder besökaren på det bästa av Finland ur olika vinklar, alltifrån finska maträtter och finsk kultur till finska företag och politik.

Almedalen i miniatyr

Eventet i Kungsträdgården är uppdelat i tre olika huvudteman: Dialog Finland–Sverige, kultur och familjeunderhållning. Varje dag fokuserar på en inriktning, med aktiviteter och paneldiskussioner som knyter an till temat.

– Den första festivaldagen är lite som ett Almedalen i miniatyr, säger Niina Hyrsky. Fokus ligger på samarbetet mellan Finland och Sverige, och vi anordnar debatter om aktuella ämnen som politik, näringsliv och miljö. Dagen efter ligger tonvikten på kultur. Då kan man till exempel ta del av författar- och konstnärsmöten, musik och stand-up. Dag tre är en familjedag, med bland annat barnteater, mode och roliga tävlingar. Populära finska och svenska artister bjuder på allt från schlager till rap.

Högtryck efter sommaren

Att man valt att lägga festivalen just i augusti istället för i december, då den egentliga födelsedagen äger rum, beror enligt Patrick Walldén på att man helt enkelt vill göra evenemanget tillgängligt för så många som möjligt.

– Efter sommaren, när semestrarna är slut och skolorna börjat igen, brukar det vara högtryck i regionen. Också bokstavligt, eftersom vädret ofta är bättre än i december. Därför är det ett perfekt tillfälle att fira den här pigga och moderna hundraåringen tillsammans med stockholmarna.

I och med firandet i Kungsträdgården hoppas Niina Hyrsky att fler svenskar får upp ögonen för vad Finland har att erbjuda. ■

Jubileumsfesten i Kungsträdgården är öppen och gratis för alla.

”Det är ett perfekt tillfälle att fira den här pigga och moderna hundraåringen tillsammans med stockholmarna.”

– Niina Hyrsky & Patrick Walldén

”Vi kan berätta för dig vad dina kunder tänker göra imorgon”

Det lönar sig att sätta kunden i förarsätet. Frågan är om du har tillräcklig kunskap om potentialen i att utveckla ert kundkapital – och vet du hur du ska använda den kunskapen? Genom att arbeta med kunddriven affärsutveckling hjälper CFI Group företag att öka lönsamheten och skapa tillväxt.

– Alla vet att det är viktigt att göra kunderna nöjda, och de allra flesta bolag skulle anse sig vara kundorienterade, säger vd Peter Eriksson. Men det är en sak att lyssna till sina kunder och en annan att faktiskt låta dem vägleda i hur man utvecklar verksamheten. Det är här vi anser att många företag har stor outnyttjad potential.

Med patenterade modeller och 25 års erfarenhet i branschen erbjuder CFI Group avancerade analyser av kundbeteende samt change-managementprocesser som kan ha stor betydelse för ett företags tillväxt. Peter Eriksson menar att de flesta företag förstått betydelsen av att ha nöjda kunder, men inte nödvändigtvis hur man kan jobba med det i syfte att skapa tillväxt.

Peter Eriksson, vd

– I Norden fångas kundupplevelser idag ofta med hjälp av korta, mer eller mindre automatiserade kundmätningar och enkla nyckeltal, men utmaningen blir därefter att agera på det. Enkla analyser leder ofta till rena gissningar när det gäller att nyttja kundinsikterna som grund för verksamhetsutveckling. Många gånger saknas kopplingen till det finansiella helt.

I branscher med hög konkurrens kan denna typ av information vara avgörande för framgång. Enligt Peter Eriksson skulle fler finska och svenska företag ha mycket att vinna på att utöka sitt kundfokus.

– Nordiska företag är generellt duktiga på effektivitet och snabba beslut. Men att vara kundorienterad är ett långsiktigt arbete snarare än en snabb ”quick fix”, även om agilt ledarskap är inne just nu. Min bild är att man generellt i framgångsrika bolag har förstått att det kundorienterade tänket måste prägla hela bolaget, inte bara ledningen eller sälj- och marknadsorganisationen.

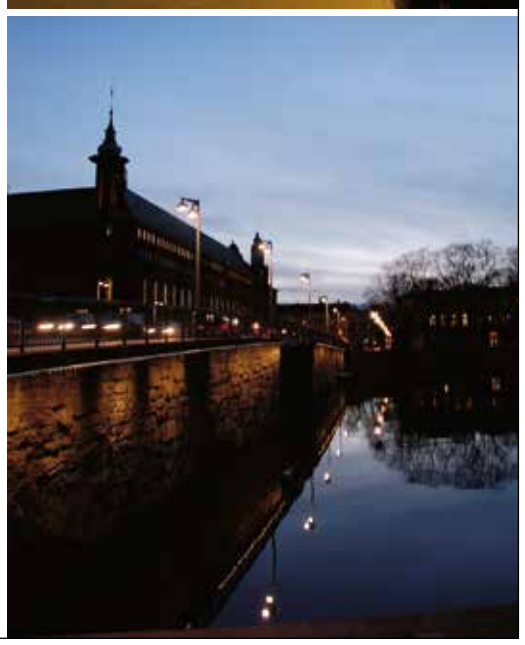
Nyckeln är att förutse hur kunderna kommer att agera eller påverka en trend, berättar Peter Eriksson.

– Med dagens system kan man snabbt se hur kunderna beter sig, till och med i realtid. Men kundperceptionen, dvs hur kunden upplever något är ofta alltför förenklad. Att bara se hur något för tillfället ser ut hjälper sällan i långa loppet. Det vi kan göra är att förklara hur något fungerar och då kan vi faktiskt berätta för dig vad dina kunder tänker göra imorgon, samt vad man kan göra åt det. Med den informationen kan man mer effektivt allokera budgetar och välja rätt områden att fokusera på i syfte att uppnå bästa resultat.

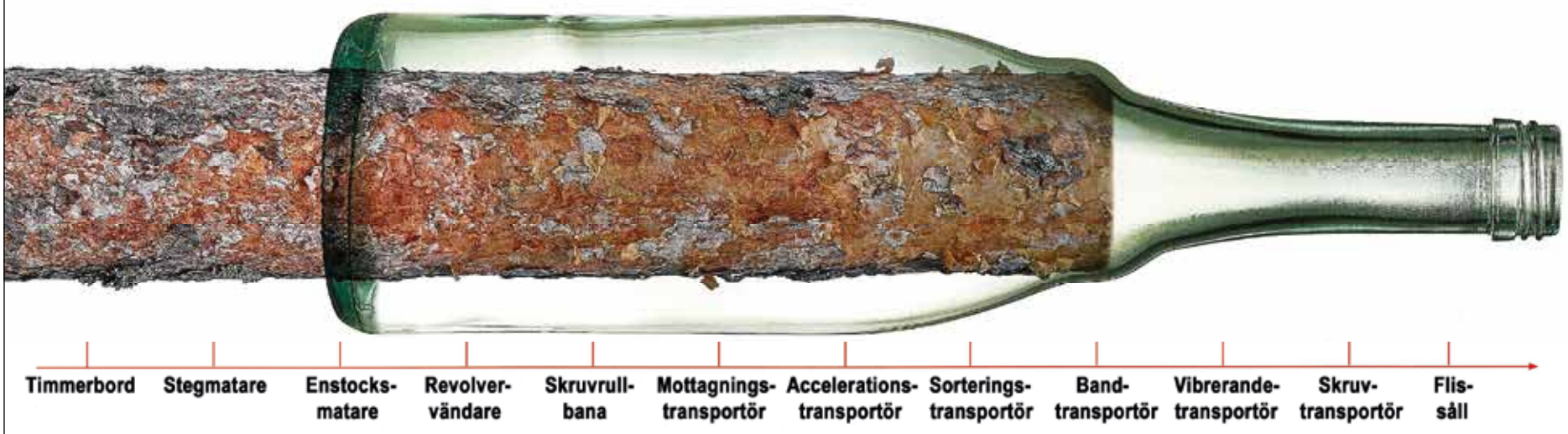
CFI Group hjälper idag kunder på 4 kontinenter världen över, men räknar den nordiska marknaden, med dess företagskulturella skillnader, som ett av sina expertisområden.

– Vi har hjälpt mer än 300 bolag med att sätta kunden i förarsätet. Så av erfarenhet vet vi att kundfokus lönar sig, avslutar Peter Eriksson.

CFI Group



Vilken maskin bromsar just er produktivitet?



©2014 Moomin Characters™ & Dennis Livson

©Vesa Aaltonen

©Vesa Aaltonen

TURKU ÅBO

Staden som vill vidga sina vyer

I den gamla svenska kolonistaden Åbo blickar man både österut och västerut. Här satsas det stort på internationella samarbeten, och till skillnad från i många andra delar av Finland ses svenska språket som något positivt, både i skolan och i arbetslivet.

En av Sveriges viktigaste metropoler låg under en period på andra sidan Östersjön. Ja, det stämmer faktiskt. Åbo, eller Turku som staden heter på finska, var Sveriges näst största stad efter Stockholm i mitten av förra årtusendet.

– Det är en rolig detalj som få svenskar tycks veta om. Åbo var den näst största svenska staden under en stor del av 1500-talet. Den var dessutom den absolut viktigaste staden i den östra delen av riket under alla de 600 åren som Åbo var en del av Sverige, säger Mika Akkanen, protokollchef och ansvarig för internationella ärenden på Åbo stads koncernförvaltning.

Ekot från den svenska kolonialtiden ljuder fortfarande mellan Åbos husväggar. Minoriteten som har svenska som modersmål utgör 5,5 procent av befolkningen. Fem grundskolor, ett universitet och en dagstidning är också helt svenskspråkiga.

– I östra Finland pratas det mycket om ”tvångssvenska”, att man mot sin vilja måste lära sig svenska i skolan. Men så resonerar inte vi i väst. Tvärtom är vi stolta över att vara en tvåspråkig stad. Utöver den svenska minoriteten är det många finländare som kan prata svenska, och de som inte kan vill lära sig. Det är två väldigt levande språk, två värdefulla rikedomar för oss.

Att kunna svenska som invånare i Åbo innebär en fördel, menar Mika Akkanen. Åbo samarbetar med flera skandinaviska städer inom både näringslivet och akademin.

– Ungdomarna i Åbo vet därför att de har större chans att få jobb om de kan prata både finska och svenska. Det är många lokala företag som har det som krav i sina jobbannonser. Tvåspråkigheten öppnar en port mot Sverige och hela Skandinavien.

Snart är det 100 år sedan Finland blev självständigt. Att Åbo var en så betydelsefull stad för Sveriges, och sedermera Rysslands, kolonialmakt har mycket att göra med dess strategiska läge mitt mellan Stockholm och Sankt Petersburg. Arvet lever kvar än i dag. Närheten till Skandinavien, Ryssland, Baltikum, Tyskland och Polen – med Östersjön som ett naturligt centrum – skapar stora möjligheter för landsöverskridande samarbeten. Särskilt ett samarbetsprojekt ligger Mika Akkanen varmt om hjärtat.

– Det är ett nytt projekt som heter Nordisk Tillväxtzon och handlar om korridoren som går från Sankt Petersburg via Helsingfors och Åbo till Stockholm. Vi vill främja näringslivet i regionen och skapa nya logistiska lösningar, men också att människor ska kunna resa, pendla och flytta smidigt i den här regionen där den största delen av befolkningen i den nordliga Östersjöregionen bor.

Huvudmålet är att Nordisk TiIlväxtzon ska öppna upp Åbos handel med Sankt Petersburg och Stockholm. De båda storstäderna har tillsammans över 30 gånger så många invånare som Åbo, så marknadspotentialen är enorm. Enligt den finska regeringen kommer projektet, om målet nås, att vara så omfattande att det med tiden kommer innebära fördelar för hela landet, från Lappland i norr till Nyland i söder.

Ett annat projekt som Mika Akkanen vill lyfta fram går ut på att göra transporter i staden smartare. Det är ett EU-projekt som heter Civitas Eccentric som även innefattar Stockholm, München, Madrid och Ruse (Bulgarien). Invånarnas attityd mot klimatvänliga transporter som cykel- och gångtrafik måste förbättras. Även infrastrukturen är underutvecklad och måste moderniseras. Målen ska uppnås genom innovativ stadsplanering som ökar livskvaliteten för invånarna och skapar en mer hållbar stad.

Stadens båda universitet, svenskspråkiga Åbo Akademi och finskspråkiga Åbo Universitet, anses vara bland Finlands bästa. Inom ett område ligger de till och med i framkant i hela Europa.

– Universiteten i Åbo har alltid varit duktiga, framför allt inom medicinsk forskning. Ungefär hälften av alla finska biotech-företag finns här.

Det märks också i statistiken. Under det senaste året har tre läkemedel utvecklade i Åbo fått försäljningstillstånd.

– Det kan tyckas lite, men det är ett ovanligt stort antal läkemedel från en enda stad. Bara ungefär 30 nya läkemedel i hela Europa får tillstånd årligen, så vi har alltså stått för tio procent av de medicinska innovationerna i hela Europa, säger Mika Akkanen. ■

Missa inte Åbo stads besök i Kungsträdgården, Stockholm den 24–26 augusti! Stockholmarna kommer då bjudas på mat, design, musik och speciella gäster från Åbo.

Tallink Siljas nya terminal i Värtahamnen i Stockholm förbättrar de redan goda färjekommunikationerna mellan Sverige och Finland.

”Att Sverige och Finland kommer allt närmare varandra avspeglas i sjöfarten”

Varje år väljer miljontals människor att ta färjan över Östersjön mellan Finland och Sverige. Nyligen öppnade Tallink Silja sin nya färjeterminal i Värtahamnen i Stockholm, med kapacitet att ta emot både fler passagerare och en utökad godstrafik. MARCUS RISBERG, vd för Tallink Silja, ser på sikt fler utvecklingsmöjligheter som kan bidra till att stärka banden mellan grannländerna.

TEXT: ADRIANNA JALMING
BILD: CF MØLLER/ADAM MØRK, TALLINK SILJA

– Sjövägen mellan Finland och Sverige har en enorm betydelse. Den utgör en flytande bro mellan våra båda länder och står för stora mängder trafik. Smidiga och välfungerande förbindelser är en viktig förutsättning för att hålla kommunikationerna över havet fortsatt starka, säger Marcus Risberg.

Tallink Silja är med sina 13 fartyg och 6 linjer ledande inom passagerar- och lasttrafik på Östersjön. I juni 2016 flyttade delar av Tallink Siljas färjetrafik i Stockholm till den nybyggda färjeterminalen i Värtahamnen, och sedan januari i år går även rederiets förbindelse till Riga härifrån. Det innebär att sammanlagt fem fartyg från Tallink Silja dagligen lämnar terminalen med destination Finland och Baltikum.

– All vår trafik avgår och anländer till samma knutpunkt, säger Marcus Risberg. Fyra och en halv miljon passagerare kommer årligen att passera terminalen, och utöver det tillkommer all frakt och alla personbilar.

Höga krav på nya terminalen

Täta avgångar och stora volymer gods ställer höga krav på den nya terminalen, som har fem kajlägen och sträcker sig över 16 000 kvadratmeter. Enligt Marcus Risberg betyder det nya läget i Värtahamnen, utöver modernare faciliteter, en ökad kapacitet i hanteringen av gods- och passagerartrafik.

– Eftersom utrymmena är väsentligt mycket större än tidigare riskerar det aldrig att bli trångt, inte ens när vi har flera fartyg som avgår parallellt. Med en smidig och välfungerande hamn kan vi hantera logistik på ett betryggande sätt och effektivt förflytta gods som snabbt måste ut på vägarna.

”Smidiga och välfungerande förbindelser är en viktig förutsättning för att hålla kommunikationerna över havet fortsatt starka.”

– Marcus Risberg, vd Tallink Silja

Med större ytor och moderna funktioner spelar den nya terminalen en viktig roll för förbindelserna på Östersjön. Särskilt den bilburna trafiken kommer att dra nytta av förändringarna, konstaterar Marcus Risberg.

– Från den nya hamnen kan man köra av bildäck och raka vägen ut på Norra länken där man har tillgång till hela det europeiska vägnätet. Det ger en snabbare, säkrare och bekvämare resa för både privatpersoner och företag som fraktar stora mängder gods.

Ökat behov av godstrafik

För Sverige och Finland har färjetrafiken länge spelat en viktig roll för handeln och utbytet mellan länderna, och Marcus Risberg menar att det fortfarande finns möjligheter att utveckla förbindelserna.

– Finland och Sverige har alltid varit nära varandra och kommer än närmare för varje år som går. Det avspeglas i sjöfarten. Vi ser att behovet av nyttotransporter och godstrafik kommer att öka framöver, det handlar om verkligt stora volymer som utöver tillfälliga konjunktursvängningar fortsätter att växa.

Potential finns även i passagerartrafiken, även om förutsättningarna ser annorlunda ut.

– Utmaningen består i att bibehålla intresset för nöjesresandet. Idag konkurrerar vi med en mängd olika aktiviteter, alltifrån bowling på sportbaren till shoppingresor i London eller solsemestrar på Mallorca. I och med våra länders långa samarbete har många redan upplevt de svenska och finska destinationerna flera gånger om, därför måste vi ge passagerarna skäl att upptäcka dem på nytt. ■

”Jag tillbringade min barndoms somrar i Finland”

Mikael Damberg minns med glädje somrarna med kusinerna i Esbo som barn. I egenskap av Sveriges närings- och innovationsminister ser han nu många anledningar att utveckla relationen med Finland även på politisk och affärsmässig nivå.

Vilken möjlighet har Finland och Sverige att möta framtiden tillsammans?
– Banden mellan Sverige och Finland är unikt starka. Få länder delar så mycket och vår gemensamma historia sträcker sig hundratals år tillbaka i tiden. Det har gjort att vi tidigare har kunnat möta stora utmaningar tillsammans. Det tycker jag är en styrka när vi nu behöver finna lösningar både på klimatförändringarna och på hur vi ska klara av en allt hårdare internationell konkurrens.

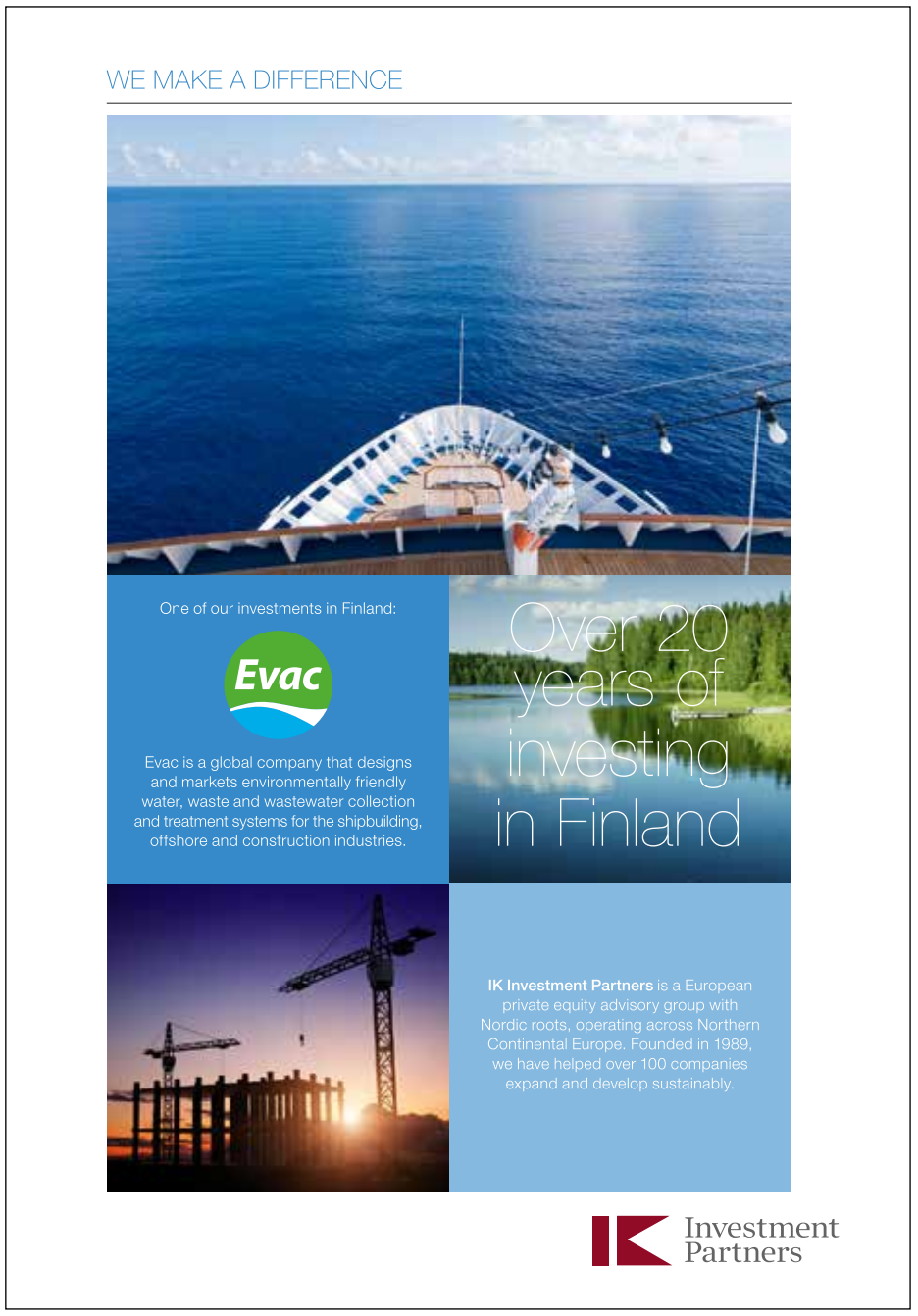
Inom vilka områden ser du störst möjlighet till samarbete och utbyten?
– Skogsindustrin och Life Science är naturligtvis exempel på branscher med fortsatt stora möjligheter till samarbete. Utvecklingen av våra respektive start-up-miljöer hjälper också till att skapa internationell lyskraft och att attrahera fler entreprenörer och investerare hit till Norden. I våra länder finns de naturrikedomar, de samhällen och den innovationskraft som kan utgöra en förebild och förse världen med några av lösningarna som behövs för att hantera klimatförändringar, urbanisering och demografiska utmaningar.

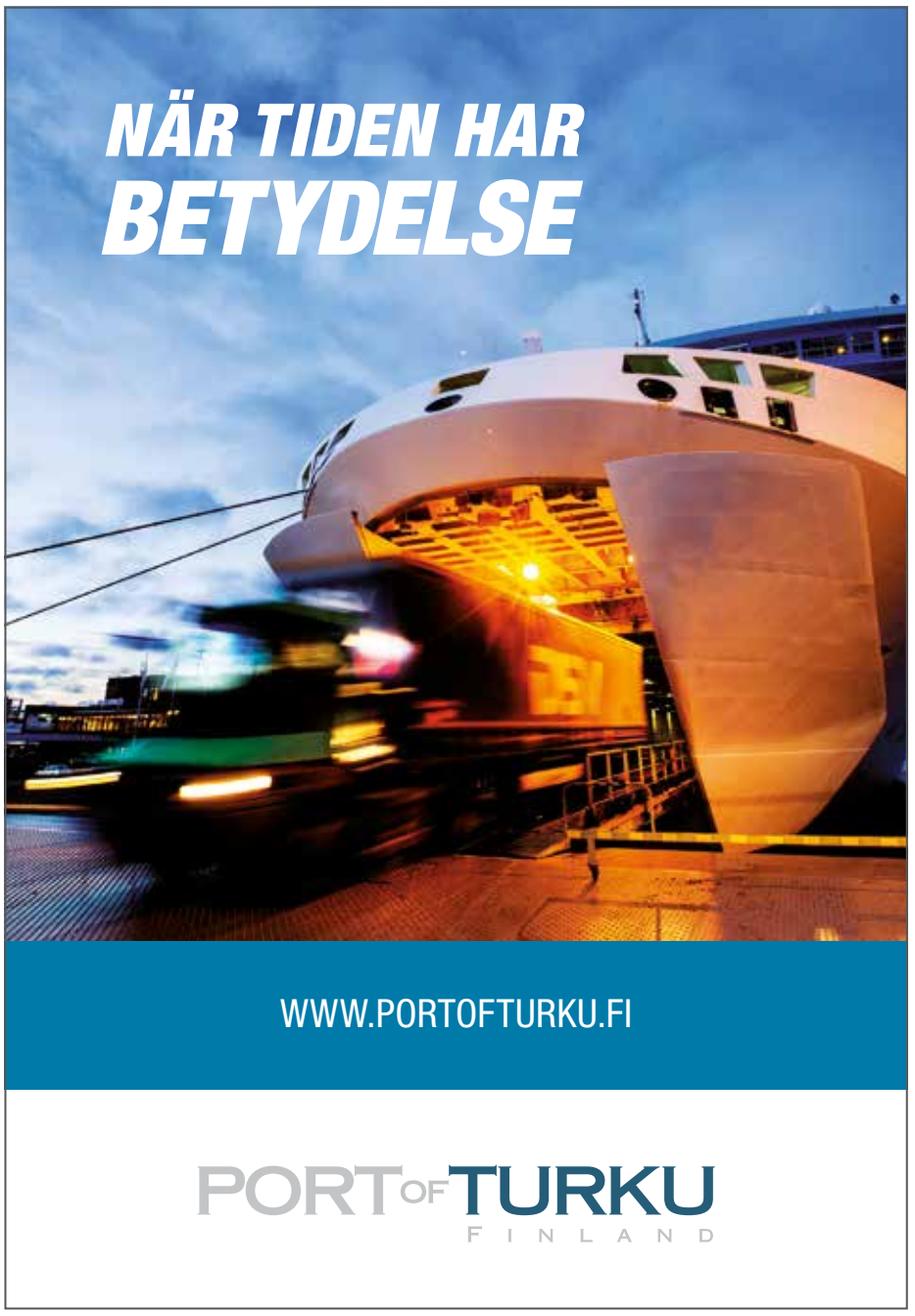
Vad skulle en finsk investering i nya Jas Gripen betyda för affärsrelationerna?
– Det skulle naturligtvis knyta våra näringsliv närmare varandra i ett strategiskt samarbete som sträcker sig decennier framöver. Jag tror att det vore en fördel också mot bakgrund av den säkerhetspolitiska situationen i Östersjöområdet.

Du har själv rötter i Finland. Vilket är ditt förhållande till vårt östra grannland idag?
– Jag har en speciell relation till Finland eftersom jag tillbringade min barndoms somrar där. Först i svenskspråkiga Filkroken i en liten sommarstuga som familjen hyrde. Där älskade jag att ro och fiska. Jag glömmer aldrig när jag några år senare flög ensam för första gången för att bo hemma hos min mormor och tillbringa sommarlovet med kusinerna i Esbo. Lika självklart som jag hejar på Sverige när det drar ihop sig till stora mästerskap – lika självklart hejar jag fram de finska lejonen om det svenska hockeylaget inte spelar. ■

Foto: Sandra Wiaderny/ Regeringskansliet

Närings- och innovationsminister Mikael Damberg menar att de nordiska länderna kan agera förebild inför flera av framtidens utmaningar.





IXOLIFTen går enkelt att flytta tack vare sina hjul och den ringa storleken av 73 cm bred och under 2 meter hög i nedfällt läge. I utfällt läge når den hela fyra meter.

Mot säkrare höjder med IXOLIFT

Det har bara hunnit gå ett år sedan IXOLIFT grundades. Men redan nu har deras nya produkt, en motorlös ställbar arbetsplattform, fått stor uppmärksamhet. Var då? Överallt, om du frågar Johan Friis, företagets grundare.

– Vi har inte märkt att en enda bransch är ointresserad. Det finns ett behov av arbetsplattformen överallt: Underhåll inom industrin, fastighetsskötsel, livsmedelssektorn, läkemedels- och vårdsektorn, byggsektorn… Marknaden är gigantisk. Alla använder ju stegar!

Uppgifter som utförs på några meters höjd krävs onekligen på många arbetsplatser. Men det är ett osäkert arbetssätt. I alla fall när arbetet görs från stegar. Cirka 70 procent av alla olyckor på arbetsplatser är fallolyckor, varav många sker från just stegar. Det var den statistiken som fick Johan Friis att börja fundera på alternativ. Vad kan göra arbetet säkrare på höjder upp till fyra meter? Under ett besök i England för några år sedan fick han den inspiration som behövdes.

– Där stötte jag på en liknande arbetsplattform och kunde inte hålla fingrarna i styr. Det slog mig att det här kan vara en framtida stormarknad i Norden, och i resten av världen också. Så jag övertygade engelsmännen att flytta produktionen till Finland, säger Johan Friis.

– Folk brukar säga att bolag i Norden outsorcar sin produktion för ofta. Vi gjorde precis tvärtom!

Efter att ha vidareutvecklat arbetsplattformen med olika tillägg och innovationer kunde den första IXOLIFTen rullas ut från fabriken i april 2016. I höstas satte massproduktionen igång. Målet är en årlig produktionskapacitet på över 10 000 IXOLIFT:ar om två år. Enligt Johan Friis är chanserna att nå dit goda.

Johan Friis, grundare av IXOLIFT.

– Om vi bara tittar på den finska marknaden finns det över 90 000 fastigheter som är så stora att fastighetsskötselavdelningen har en lokal A-stege eller ställning på plats. Det är de osäkra lösningarna som vi har som avsikt att byta ut nu i början. Men i allmänhet tror jag att marknaden nästan är omättlig.

Det som gör IXOLIFTen så attraktiv enligt Johan Friis är att den med sin ringa storlek – den är bara 73 centimeter bred och under 2 meter hög i nedfällt läge – enkelt går att flytta på sina hjul, samt att den saknar motor. Den höj- och sänkbara korgen drivs av en gascylinder som är inbyggd i masten. Gascylindern lyfter själva korgen, som väger runt 60 kilo, till den höjd man vill arbeta på (maximal arbetshöjd är fyra meter). När man sedan jobbat klart sänker man korgen till den lägsta höjden igen genom att dra i en spak.

– Vi har konstruerat den med enkelheten i fokus. Tanken är att den ska kunna användas av vem som helst. Egentligen följer den samma logik som en simpel kontorsstol. Den har en liknande gascylinder, bara en mycket kraftfullare sådan. Det var något som vi verkligen jobbade hårt med, att hitta en motorlös lösning som både ger optimal lyftkraft men samtidigt klarar att sänka ner en person på 150 kilo.

Att arbetsplattformen saknar motor öppnar dörrar till branscher som har särskilda säkerhetskrav.

– I och med att den inte har en maskin förorsakar den inte en risk för antändning av explosiva gaser, så den skulle till exempel passa i den petrokemiska industrin. Du kan ju inte köra in med elmaskiner på ett oljeraffinaderi utan att riskera att spränga hela huset i luften.

Andra möjliga kunder är de som kräver strikt renlighet, såsom livsmedels- och läkemedelsföretag. Risken för oljespill eller annan nedsölning från IXOLIFT är obefintlig. Skulle den bli smutsig går den även att spola av.

Fördelarna verkar vara många. Men Johan Friis nämner också en utmaning. När IXOLIFT ska lanseras i nya länder måste han och hans kollegor sätta sig in i respektive lands regelverk. Det kan ta lång tid. Arbetsplattformen klassificeras nämligen varken som en stege eller en motordriven lift, vilket försvårar regeltolkningen.

– Men vi har ännu inte råkat ut för att det krävs en specifik utbildning för att få använda den. Oftast är det arbetsgivaren som har allt ansvar. Man behöver bara se till att de anställda läser bruksanvisningen med föreskrifter som sitter i korgen. Den hade till och med min mor kunnat lära sig, säger Johan Friis. ■

IXOLIFT

Finsk kvalité - internationell smak

Bröd är en populär källa till näring och energi över hela världen. Malax Limpan erövrar världen med limpan som bakas med över 100 år gammalt recept.

Finland 100
1917–2017
Malax Limpan Gratulerar

Tillverkningen av Malax Limpan har fortgått oavbrutet alltsedan 1906. Det finländska familjeföretaget i familjen Latvasalos ägo har på 2000-talet utvidgat det lilla hembageriet till en toppmodern produktionsinrättning. I dag finns den mörka, sötsura Malax Limpan att få överallt i Finland samt i Sverige. Företaget vill öppna marknader också i andra länder.
Limpan tillverkas i Vasa i en toppmodern produktionsinrättning.

Malax Limpan – på samma gång både söt och sur
Malax Limpan faller i smaken internationellt. Limpan bakas på **äkta surdeg av råg** efter ett traditionellt recept, och den är **laktos**- och **mjölkfri** och har högt kostfiberinnehåll. Brödet håller sig länge trots att det inte alls innehåller konserveringsmedel eller tillsatser, så det är en utomordentlig exportprodukt. Hållbarheten baserar sig på framställningssättet och de högklassiga råvarorna.

En delikatess som sådan – fantastisk i matlagning
På grund av sin smak och struktur lämpar sig Malax Limpan utmärkt även för matlagning. I samarbete med ett flertal köksmästare i Finland och Sverige utvecklar vi hela tiden vår receptbank. I Sverige samarbetar vi bl.a. med Leif Mannerström. Vi har också publicerat en stilig inbunden historie- och receptbok om Malax Limpan. I boken ingår olika och tidigare opublicerade recept med Malax Limpan av finländska toppköksmästare samt utdrag med bilder ur limpans historia. Man kan göra för-, huvud- eller efterrätter av limpan. Du hittar också receptidéer på vår hemsida: **malaxlimpan.fi**

Leif Mannerström har minst lika mycket karaktär som Malax Limpan. Och just därför är det fullständigt när dessa två möts.

Since 1893
Malax Limpan
Äkta smak sedan 1906

Internationellt certifikat garanterar produktsäkerheten
Malax Limpan har också certifikatet Food Safety System Certification FSSC 2200, med vilket produkternas höga kvalité och säkerhet garanteras.

FSSC 22000
BUREAU VERITAS
Certification

Malax Limpan Ab deltar också i internationella evenemang ute i världen, där företaget representerar det finska toppenlivsmedlet.
I Finland och Sverige är limpan mycket välkänd. Alla handelskedjor och HoReCa-grossister i såväl Finland som Sverige är kunder.

www.malaxlimpan.fi

Made in Finland with silence

DOMLUX
FÖNSTER

Er samarbetspartner när det ställs höga tekniska krav på fönster

Ljudreduktion upp till Rw 53dB

U-värde ner till 0,7

Stor flexibilitet i utförande och storlek.

www.domlux.net

Mika Lintilä ser ljuset i tunneln

”Det behövs reformer”. Budskapet har gått som ett eko genom den finska politiken de senaste åren. Finlands nye näringsminister, **MIKA LINTILÄ**, menar nu att regeringen är på rätt väg mot en förbättrad konkurrenskraft.

TEXT: **MATS HELLSTRÖM** BILD: **LAURA KOTILA**

Mika Lintilä tillträdde posten som näringsminister i januari i år och slog tidigt fast att statsskulden ska begränsas och att arbetsmarknaden måste bli effektivare.

– Att sätta fart på den ekonomiska tillväxten och sysselsättningen, och därigenom minska underskottet i de offentliga finanserna, är ett av regeringens viktigaste mål. Här ingår naturligtvis omfattande strukturella reformer som ska hjälpa Finlands ekonomi att komma på fötter igen.

Hur ska det ske?

– Vi har redan genomfört ett konkurrenskraftsavtal som kommer att förbättra landets konkurrenskraft betydligt i jämförelse med våra viktigaste referensländer. Vi uppskattar att det kommer att leda till omkring 40 000 nya arbetstillfällen. Nu när ekonomin håller på att vända till det bättre blir konkurrenskraftsavtalets betydelse ännu tydligare.

Mika Lintilä är väl medveten om vilken betydelse en bättre fungerande och mer flexibel arbetsmarknad har för balansen i ekonomin. Och att nya investeringar kräver ett investeringsklimat som är attraktivt och väloljat.

Vad gör ni för att främja investeringar och företagande?

– Vi har lanserat ett paket som avser att främja företagandet och företagsverksamheten, identifiera flaskhalsar för företagandet och reagera snabbt på dem. Där har vi särskilt prioriterat ensamföretagare och att främja deltidsföretagandet. Paketet identifierar också olika nya former av företagande och vi ser det som mycket positivt att det nu tar sig uttryck i nya former, där nya typer av startup-verksamhet är populärt, inte minst bland unga människor.

Mika Lintilä menar att regeringen har fäst särskild uppmärksamhet vid tillgången på finansiering och att Finland numera är med i främsta ledet i Europa när det handlar om tillgången på företagsfinansiering. Här har man prioriterat små och medelstora företag, bland annat genom ett garantiprogram som är ett led i målet att förbättra företagens finansiella ställning.

Är det krångligt att starta och driva företag i Finland?

– Nej, allmänt sett upplever de finländska små och medelstora företagen inte lagstiftningen som något stort problem. Svårigheterna är oftare kopplade till den ekonomiska lågkonjunkturen, kostnadsnivån eller den hårda konkurrensen på marknaden.

Den finska ekonomiska utvecklingen har längre beskrivits i negativa ordalag. Men Finland är också världsledande inom vissa branscher. Och på sina håll går det riktigt bra.

Mika Lintilä

Mika Lintilä är född och Uppvuxen i Toholampi, drygt sex mil från Karleby i Mellersta Österbotten. Han har en bakgrund som ekonomichef och har ingått i Centerns riksdagsgrupp sedan 1999. Den 29 december 2016 efterträdde han Olli Rehn som Finlands näringsminister.

... om tankarna på en tunnel till Estland:
“Det är bra att det tidvis kommer upp radikala förslag inom infrastruktur- och trafiksektorn. Om projektet för att bygga en tunnel till Estland realiseras, kommer Finland att i ännu högre grad knytas till Europa. Byggandet av tunneln skulle dock med tanke på kostnadseffekterna vara en så stor ansträngning att det förutsätter en mycket stor enighet i både Finland och Estland. Det är också viktigt att verksamheten är lönsam på lång sikt.”

... en eventuell hyperloop till Sverige:
“Det är en intressant framtida möjlighet. Om jag har förstått saken rätt befinner sig tekniken för hyperloop ännu i ett testskede, och därför är det ännu för tidigt att ta ställning till dess eventuella kostnader och genomförbarhet mellan våra länder.”

Vad gör ni för att utveckla de finska tillväxtbranscherna?

– Den viktigaste uppgiften för ett ekonomiministerium är att sörja för företagens allmänna verksamhetsbetingelser. Samtidigt måste en liten öppen ekonomi som är beroende av exporten satsa på sina naturliga starka sidor. För Finland är utbildningen och den innovationsledda ekonomiska tillväxten det allra viktigaste. Därför stöttar vi spetsprojekt inom bioekonomi, cleantech, hälsoteknologi och arktiskt kunnande, men även på digitalisering som ett övergripande tema.

Bioekonomin, där skogen står i centrum, är ett område där Finland har gemensamma intressen med Sverige och där Mika Lintilä tror på en både hållbar och ekonomisk tillväxt långt in i framtiden. IT är också ett område där Finland står sig bra i den internationella konkurrensen. Mika Lintilä nämner Slush (se reportage på sidan 14–16) som ett givet exempel på arrangemang som årligen får startup-företagare och finansiärer från olika håll i världen att samlas i Finland.

– På bara några år har Slush vuxit till ett av de ledande evenemangen för tillväxtföretag i Europa, slår han fast.

– Men, mycket kan hända under bara tio år. Nokias framgång och fall inom mobiltelefonförsäljning skedde inom en tioårsperiod. Så kan det också gå för företag och tjänster som Facebook, Uber och Airbnb. Det är svårt att spå, särskilt i framtiden, som talesättet säger.

På en punkt hänger företagandet särskilt mycket ihop med det finska folkets livskvalitet. Den finländska hälsovården håller hög kvalitet och är effektiv. Den förväntade livslängden i Finland har ökat snabbare än i övriga EU-länder och finländarna är nöjda med hälsovårdstjänsterna och värdesätter sitt hälsovårdssystem mer än medborgarna i de övriga EU-länderna. Samtidigt är Finland framgångsrikt och innovativt på företagarsidan.

Vad beror framgången inom hälsovården på?

– Vi är bra på att utnyttja teknologin, samtidigt som våra specialister och övriga vårdpersonalen har en hög kompetens. Det gäller särskilt inom specialistsjukvården.

Trots detta har regeringen inlett en reform som ytterligare ska effektivisera och förbättra hälso- och välbefinnandetjänsterna, minska skillnaderna mellan olika människor i fråga om hälsa och välbefinnande samt säkerställa tillgången till tjänster. Reformen erbjuder också en historisk möjlighet att göra försök med digitalisering av social- och hälsovårdstjänsterna, menar Mika Lintilä.

– Vi har en innovationsvänlig lagstiftning som gör det möjligt att utnyttja kund- och personuppgifter som lagrats inom social- och hälsovården. Med unika biobanker, täckande elektroniska register över den unika finländska arvsmassan finns stora möjligheter att hitta nya precisionsläkemedel.

Kanske är Finland på rätt väg, men politiskt har mandatperioden hittills varit fylld av konflikter och tvivel hos både väljare och opposition.

Kommer regeringen att sitta kvar hela mandatperioden?

– Den nuvarande regeringen har alla förutsättningar för det. Det är av yttersta vikt att vi nu fortsätter med dessa strukturella reformer som bidrar till att trygga välståndet i Finland och förbättrar förutsättningarna för det finländska näringslivet. På detta sätt för vi det hundraåriga Finlands tradition att bygga upp landet vidare in på nästa århundrade! ■

TA I TRÄ
– nu är det skogen som värmer Skövde

Skövdes största miljösatsning – ett bioeldat värmekraftverk – blev klar 2016. Det nya CHP-kraftverket (38 MWth) utnyttjar biomassa för samproduktion av el och värme. Eftersom råmaterialet består av restprodukter från närområdets skogsindustri behöver den lokala fjärrvärmeproduktionen inte längre förlita sig på fossila bränslen. För att göra allt detta möjligt gjordes kraftverket intelligent med hjälp av finska automations- och elektrifierings-experten VEO.

Hjärtat i Sverige, hjärnan i Finland

Kraftverket, byggt av Valmet, ägs av Skövde Värmeverk AB och är beläget bredvid företagets avfallsförbränningsanläggning. För att optimera förbränningsprocessen och uppnå en maximal effektivitet fick finska VEO i uppgift att göra kraftverket intelligent.

"Jag gillar en arbetsmodell där underleverantörerna tar ansvar för större delmoment och där ansvarsområdena är tydligt definierade", säger **Sammy Tanhua**, VD för Skövde Värmeverk AB. "På det här sättet löper saker på också när det gäller stora projekt."

I det stora hela är Tanhua väldigt nöjd med samarbetet, som innefattade kraftverkets automation och elektrifiering. VEO levererade dessutom en mellanspänningsstation som ansluter både det gamla och det nya kraftverket till elnätet.

Även **Håkan Johansson**, Driftchef vid Skövde Värmeverk AB, har endast positiva saker att säga om projektet.

"VEO bjöd på ett vänligt och otroligt professionellt bemötande. Expertisen vi har fått ta del av här i Sverige har varit på en extremt hög nivå och det känns som att VEO också har haft stark backup hemifrån."

Den högklassiga apparaturen levererades direkt från VEOs fabrik i Finland. Installationen följdes av en mångsidig utbildning för kraftverkspersonalen.

"Jag tycker att det är en stor fördel att VEO kan kontrollera hela kedjan från produktion till installation", konstaterar **Christer Nilsson**, Projektkoordinator vid Skövde Värmeverk AB.

> Att minska CO2-utsläppen med nästan 12 000 ton per år är nu möjligt för Skövde Kraftverk AB.

Ren värme för 18 000 fjärrvärmehushåll

Det bioeldade kraftverket gör det möjligt för Skövde Kraftverk AB att minska sina CO2-utsläpp med nästan 12 000 ton per år. Det lär inte bli brist på värme i stugorna eftersom kraftverkets värmeproduktion motsvarar behovet för 18 000 hushåll som värms med fjärrvärme. Elproduktionen täcker det totala elbehovet hos 2 500 eluppvärmda hus.

VEO

VEO är en energiexpert, som erbjuder lösningar för automation och elektrifiering av elproduktion, elöverföring, eldistribution och användning av el. Lösningar för förnybar energi står för över hälften av bolagets omsättning, som uppgick till 80 MEUR år 2016. VEOs huvudkontor finns i Vasa, Finland. Företaget har också verksamhet i Sverige och Norge.

veo.se

HAVATORS BLÅGULA KRANAR JOBBAR I HELA SVERIGE

DEN MEST OMFATTANDE OCH MÅNGSIDIGA LYFTUTRUSTNINGEN I NORDEN!

Havator är en koncern som erbjuder lyfttjänster, specialtransporter, montering av byggelement och hamnkranstjänster. Havator verkar i Sverige, Finland, Norge och de baltiska länderna med över 30 lokala enheter. En av de senaste enheterna är Stockholm där de nya lokaliteterna invigdes i maj.

Koncernens omsättning överskrider 110 miljoner euro och antalet medarbetare är cirka 600. De största kunderna finns inom byggsektorn, industri, energiproduktion, gruv- och infrastrukturprojekt samt ett stort antal mindre kunder vid de lokala depånätverken.

Havators styrka som leverantör av lyft- och specialtransporttjänster grundar sig på mångsidig och modern utrustning.

- Hos Havator finns ett brett urval av olika typer av hydraulkranar och larvgående fackverkskranar samt flaggskeppet Terex-Demag CC6800, en larvgående fackverkskran på 1 250 ton. På motsvarande sätt har Havator små mobilkranar av vilka tiotals kranar på 30–50 ton i praktiken dagligen arbetar på villa- och andra byggarbetsplatser, säger Havators sverigechef, Peter Sandlund.

Stommen i Havators depånätverk utgörs av närheten till lokala industrier och etablering i ländernas större städer. Färjeförbindelserna mellan Umeå och Vasa, Stockholm och Helsingfors samt Helsingfors och Tallinn liksom vägförbindelsen via Haparanda och Torneå har en stor logistisk betydelse.

Tillsammans möjliggör de en effektiv och flexibel hantering av utrustning mellan Sverige, Finland och baltländerna.
- Polarbase i Hammerfest är logistiskt sett vårt centrum för hela Barentsområdet. Att logistiken fungerar är en viktig konkurrens- och flexibilitetsfaktor när det gäller en effektiv användning av utrustning och tjänster, säger Havators koncernchef Erkki Hanhirova.

SAFE

HAVATORS VÄRDEN

Havator har ett enhetligt verksamhetssystem, som täcker alla verksamhetsställen och landsbolag. Verksamhetssystemet täcks av kvalitets-, miljö- och arbetssäkerhetsfrågor. Det har utarbetats enligt de kändaste ledningsstandarderna ISO9001, ISO14001 och OHSAS18001. Verksamhetssystemets aktualitet och enhetlighet med verksamheten säkerställs med hjälp av en årlig auditering på initiativ av DNV GL.

SAFETY – SÄKERHET

Vi arbetar säkert en dag i sänder

ACTIVITY – INITIATIVRIKEDOM

Vi söker aktivt nya kunder, möjligheter och lösningar

FLEXIBILITY – FLEXIBILITET

Vi söker bästa praxis och sammanställer en lösning för kundens behov

EXPERIENCE – KOMPETENS GENOM ERFARENHET

Vi drar fördel av vår gedigna erfarenhet och utvecklar kontinuerligt vårt kunnande

KRANAR

För Havator är inget lyft för stort eller för litet. Havators styrka som leverantör av lyfttjänster grundar sig på en erfaren och kunnig personal, på kunskap om planering samt på mångsidig och modern utrustning. Hos Havator finns ett brett urval av olika typer av hydraulkranar och en stor mängd larvgående fackverkskranar. Den största kranen är Demag CC6800, en stödbensförsedd och larvgående fackverkskran på 1 250 ton.

SPECIAL-TRANSPORT

Havators stomme av specialtransporttjänster består av modul-trailers som har en stor flexibilitet och anpassas efter kundens behov. Fokus i verksamheten ligger på krävande, tunga och överdimensionerade specialtransporter för varierande behov. Verksamheten bedrivs, utöver Norden, dessutom i Europa. Våra specialtransportkunder finns inom den tunga industrin, energiproduktion, infrastrukturbygge samt hamnar och varv. Den modernaste utrustningen och tekniken bildar tillsammans med den kunniga planerings- och förargruppen en stark helhet.

SPECIAL-UTRUSTNING

De tyngsta flytten och ett begränsat utrymme kan leda till att det behövs alternativa sätt att flytta och lyfta tunga stycken. Självgående SPMT-axlar kan flytta stycken som väger tusentals ton. Olika lanserings- och domkraftstjänster tillsammans med ett starkt ingenjörskunnande kompletterar de lyfttjänster som behövs på byggen.

LOGISTIKTJÄNSTER

Logistiken av överdimensionerade och tunga gods är ofta en av de svåraste uppgifterna i ett projekt. Med skräddarsydda logistiktjänster kan Havator erbjuda schemalagda helheter vilka består av sjöfrakt, godshantering i hamnar, flytt till arbetsplatsen samt lyft eller lanseringar.

HAVATOR ENGINEERING

Ett starkt planeringskunnande tillsammans med effektiva beräknings- och planeringsprogram utgör en nödvändig del av Havators servicehelhet. Havator Engineering består av professionella medarbetare inom logistik samt maskin- och byggteknik. Med hjälp av yrkeskunnighet och en omsorgsfull planering säkerställs att arbetet löper säkert och effektivt samt att tidtabellen håller.

HAVATOR MONTAGE

Havator Montage är specialiserade inom montage av prefabricerade byggelement både inom betong och stål. Långsiktighet och en gedigen yrkesskicklighet har hjälpt till att skapa säkra, kvalitativa och effektiva monteringsmetoder. För att säkerställa ett säkert och produktivt monteringsarbete utnyttjas de tjänster som Havators olika affärsområden erbjuder.

HAMNKRANAR

Havator producerar hamnkranstjänster under namnet Polar Lift. Polar Lift är verksamt i Finland och Sverige vid Bottenviksbågen. Polar Lift har, förutom en central roll i Norge, den viktigaste servicebasen i Barentsområdet i Rypefjords hamn i Hammersfest, som är världens nordligaste stad.

LÅNG TRADITION

Havator har en över 60 år lång tradition inom sin verksamhet. Havators grundare Ahti Hanhirova (1918–1990) var från Torneå och inledde sin framgångsrika företagarkarriär i skiftet mellan 1940- och 1950-talen. Hanhirova gjorde en omfattande satsning på jordschaktning 1956, och där anses den nuvarande affärsverksamheten ha fått sin början. Företaget skaffade sitt första kranfordon 1966 och Havator AB grundades 1984.

Redan från start har en av styrkorna i Havators verksamhet varit att anpassa sig till de rådande kraven på marknaden. Kundernas och marknadens behov har styrt utvecklingen. Detta har krävt kontinuerlig anpassningsförmåga av företaget. – Från allra första början har de bärande principerna i Havators verksamhet varit att anpassa sig till de rådande kraven på marknaden. Vi har alltid riktat in våra resurser enligt kundernas krav. Anpassningsförmåga har spelat en nyckelroll i vår historia, säger Erkki Hanhirova.

WWW.HAVATOR.COM

THINK TWICE-LIFT ONCE!
www.havator.com

Intresset för affärer mellan Sverige och Finland har ökat de senaste åren, menar handelskammarens ordförande Lars G Nordström.

Närmare än någonsin?

Storebror och lillebror. Så porträtteras ofta Sverige och Finland. Men trots betydande skillnader i exportvärde och antal globalt kända varumärken har länderna närmat sig varandra de senaste decennierna. Storebrorsmentaliteten finns kvar, men den var betydligt mer påtaglig då Finsk-svenska handelskammaren bildades för drygt 80 år sedan, menar **LARS G NORDSTRÖM** och **KJELL SKOGLUND**, ordförande respektive vd för Handelskammaren.

TEXT: **MATS HELLSTRÖM** BILD: **FRIDA KLANG, ISTOCK**

– Finsk-svenska handelskammaren grundades framför allt för att Sverige skulle hjälpa finska företag att etablera sig i Sverige. Det är fortfarande Handelskammarens viktigaste uppgift, men företagen behöver kanske inte lika mycket hjälp idag som på den tiden.

Med en gedigen bakgrund inom den nordiska banksektorn som koncernchef i Nordea och Posten Norden har Lars G Nordström fått en god inblick i vad som förenar och skiljer de båda länderna åt. Men också vilken betydelse Sverige har och har haft för Finland. I en värld som är global på ett helt annat sätt än för 80 år sedan och där Finland blivit ett av de mest exportberoende länderna i världen är Sverige fortfarande mycket viktigt, men sällan själva slutmålet.

– Sverige är ofta Finlands väg ut i världen. Företagen etablerar sig här först och sedan tar de nästa steg ut i Europa och världen, säger Lars G Nordström.

För att förstå Sveriges dominerande ställning räcker det med att titta på exporten till andra länder. I jämförelse med Norge är exporten till Sverige exempelvis tio gånger så stor. Den geografiska närheten är förstås en viktig faktor, men enligt Lars G Nordström bygger samarbetet i grunden på en kulturell gemenskap.

– Många tycker att det är lätt att jobba tillsammans, även om de inte talar samma språk. Det finns en värdegrund som hjälper till och får många att börja göra sina affärer just i Sverige. Vi känner också igen grunddragen i våra respektive ekonomier och förstår båda vikten av gränsöverskridande handel.

> ”Sverige är ofta Finlands väg ut i världen. Företagen etablerar sig här först och sedan tar de nästa steg ut i Europa och världen.”
>
> – Lars G Nordström, ordförande Finsk-svenska handelskammaren

Bolagsfusioner ökar intresset

Finlands position, nära Sverige och Baltikum, men också med gräns mot Ryssland, har gjort att landet länge haft flera olika typer av marknader att vända sig till. Ryssland har liksom Sverige varit en mycket viktig handelspartner, men med det allt svårare politiska och ekonomiska läget i Ryssland har det varit naturligt för Finland att ännu tydligare vända sig mot Sverige i hopp om gynnsamma affärsutbyten.

– Det har alltid funnits ett intresse för affärer mellan Sverige och Finland. Men det har ökat, och det förstärks ännu mer genom de bolagsfusioner som skett mellan finska och svenska företag de senaste åren, säger Lars G Nordström.

Fler medlemmar och aktiviteter

Handelskammaren genererar fortfarande intresse och engagemang, vilket märks i det kraftigt ökande antalet medlemmar de senaste åren samt i de aktiviteter som anordnas. Jubileumsmiddagen och jubileumsseminariet hösten 2016 lockade 500 gäster och de seminarier och träffar som hålls blir ofta välbesökta. Lars G Nordström lyfter gärna fram Kjell Skoglund som den drivande kraften i detta, men Kjell själv pratar hellre om den lilla föreningens spänst och varje medarbetares viktiga roll.

– Medarbetarna måste älska det de gör och brinna för sitt uppdrag, annars går det inte. Det finns heller inget egenvärde i att just vi måste hjälpa till i varje specifikt ärende, kan vi koppla ihop företaget med någon annan privat aktör som gör det ännu bättre så har vi gjort ett bra jobb, säger han.

> ”Vi måste vara aktiva bland unga människor, få dem att vilja jobba med Finland och Sverige.”
>
> – Kjell Skoglund, vd Finsk-svenska handelskammaren

Ofta handlar det för de mindre företagen om att ta lärdom av något annat företag.

– Den allra viktigaste kunskapen som små företag behöver får de av andra företag som gjort samma sak. Dessa företag finns i vårt nätverk, tillsammans med våra egna konsulter.

Orädda svenska företag

Kjell Skoglunds bakgrund inom kommunikation och försäljning lyser igenom i hans sätt att se på Handelskammarens roll och företagens möjligheter. Syns man inte, så finns man inte, menar han.

Lars G Nordström

Lars G Nordström (t.v.) har varit Finsk-svenska handelskammarens ordförande sedan 2000 och är en av Sveriges mest meriterade företagsledare. Intresset för Finland grundlades redan under studietiden vid Uppsala universitet genom kontakterna med Östgöta nations vännationer i Finland. Lars G Nordström har under sin karriär bland annat haft ledande positioner inom Nordea, Svenska Posten och Posten Norden. Numera är han styrelseordförande för Vattenfall samt styrelseledamot i Nordea och Viking Line.

Kjell Skoglund

Kjell Skoglund (t.h.) är Finsk-svenska handelskammarens vd sedan 2015. Efter en aktiv ungdomstid som involverade både fotboll, folkdans och föreningsliv blev han verksamhetsledare på Nordiskt informationskontor i Vasa. Kjell Skoglund har därefter arbetat med att utveckla det nordiska samarbetet via positioner i både Finland, Norge och Sverige. Skoglunds mål är att under fem år dubblera medlemsantalet och under hans två första år som vd för Handelskammaren ökade medlemsantalet från 322 till 550 företag.

– Det gäller för nästan alla föreningar och företag. För vår del handlar det om att ha en service som målgruppen är intresserad av och att följa med i utvecklingen. Vi måste vara aktiva bland unga människor, få dem att vilja jobba med Finland och Sverige. Vi måste förstå hur Norden ska klara konkurrensen med omvärlden, och vi måste vara aktiva i digitaliseringen och utvecklingen av nya kreativa näringar.

Företagen i Handelskammarens målgrupp är ofta bra på sin egen teknologi och produkt, men saknar kunskaper om försäljning och marknadsföring, menar Kjell Skoglund. Eller så behöver de hjälp med språket. Att hjälpa till med detta kan också vara ett led i att höja självförtroendet – ett område där de svenska företagarna ofta vinner.

– Svenskar är orädda, de tror på sig själva. Samtidigt är de ofta trygga i att någon tar hand om dem om det inte skulle funka. Det här är en av de viktigaste sakerna inom företagsamheten – att våga misslyckas. Vill man alltid helgardera sig så ska man inte starta bolag.

Lars G Nordström instämmer i bilden, men påpekar att den förstås är väldigt generell.

– Det finns nog svenskar som passar in på den traditionella bilden av en finsk företagschef, och tvärtom. Och så finns det skillnader inom länderna, mellan stad och landsbygd och nord och syd exempelvis. I slutändan är det mycket mer som förenar än skiljer oss åt.

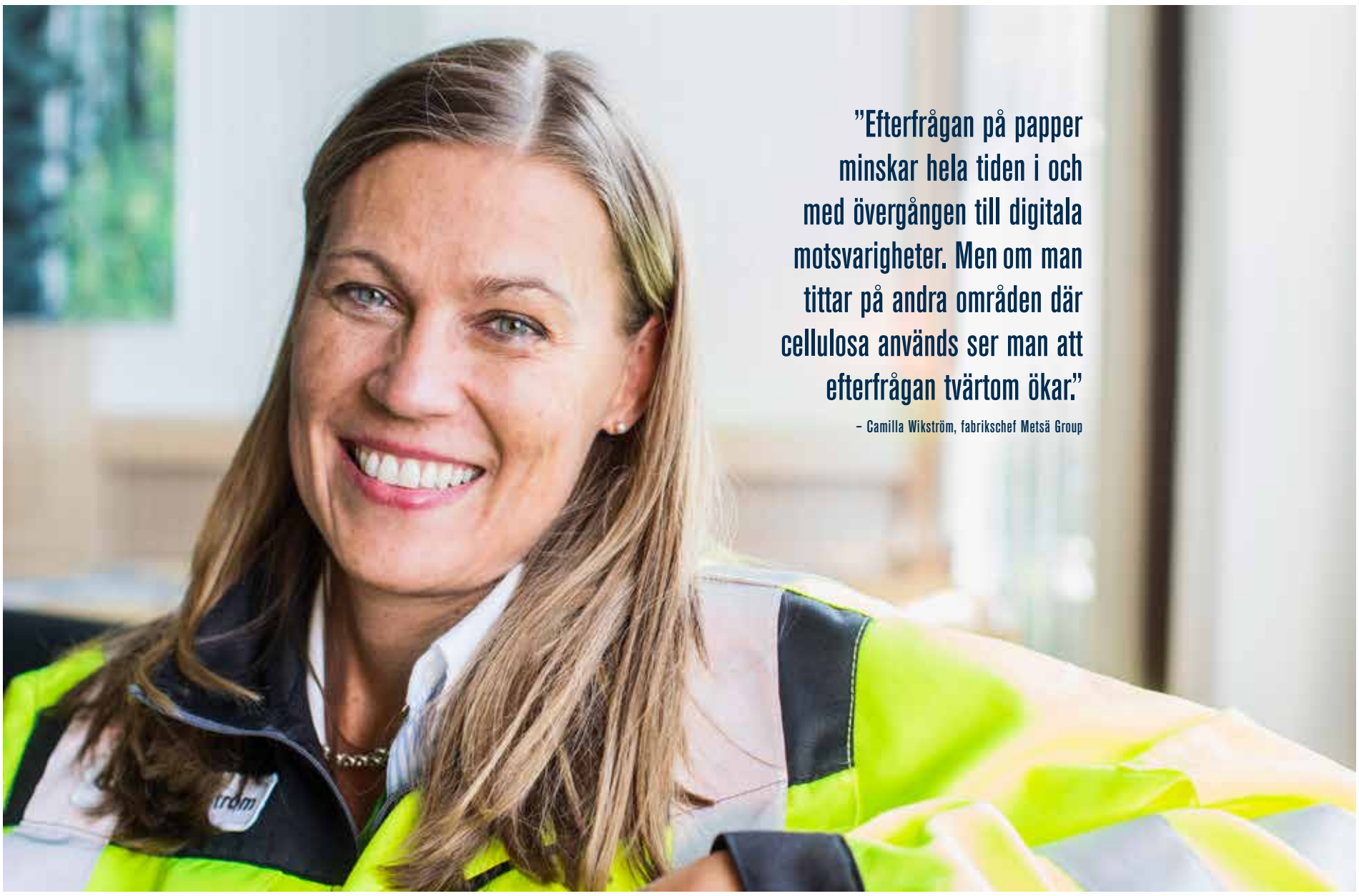
Inspireras av goda exempel

Om vi är tillräckligt lika för att kunna samarbeta ännu mer, finns det något som står i vägen nu? Lars G Nordström nämner nationella regler som möjliga begränsningar.

– För några år sedan fick jag reda på att det fanns olika regler för hur snöplogar ska se ut, vilket komplicerade arbetet i gränsområdena. Regler och lagar som harmonierar bättre med varandra är ett sätt att driva på samarbetet.

Sedan handlar mycket om att vilja, och att ta chansen att inspireras av goda exempel på andra sidan Östersjön.

– Varför inte åka över Bottenviken och stifta konkret bekantskap med företagen som intresserar en. Med nya kunskaper och erfarenheter i väskan kan man sedan åka tillbaka och använda det man lärt sig. Det gäller både svenska och finska företag. ■



Camilla Wikström, fabrikschef på Metsä Group, ser många fördelar med att på nytt investera i finska Äänekoski.

Metsä Group rekordsatsar på finsk cellulosa

Under 2017 inviger **METSÄ GROUP** sin nya massafabrik i Äänekoski. Investeringen på 1,2 miljarder euro är den största någonsin inom finsk skogsindustri och förväntas ha en betydande positiv effekt på landets ekonomi.

TEXT: **ADRIANNA JALMING** BILD: **METSÄ GROUP**

– Vi vill trygga vår marknadsandel och möta den ökade efterfrågan på barrcellulosamassa, säger Camilla Wikström, fabrikschef på Metsä Groups bioproduktfabrik. Med den nya fabriken kan vi leverera högklassiga produkter till våra kunder och få ut så mycket som möjligt av råvaran.

I över 30 år har Metsä Group producerat cellulosamassa i finska Äänekoski. I april 2015 meddelade bolaget planerna på att bygga en helt ny massafabrik i samma område, med nästan tre gånger större kapacitet än den gamla fabriken.

– Vår nuvarande fabrik producerar cirka en halv miljon ton massa per år, medan den nya har kapacitet för 1,3 miljoner ton. 800 000 ton består av barrmassa och resterande 500 000 ton utgörs av lövmassa, och till det tillkommer en mängd biprodukter som kan utvinnas i samband med produktionen.

Fabriken, som beräknas stå klar till hösten 2017, har enligt Camilla Wikström inte bara högre kapacitet utan också ett utökat helhetstänk som är både effektivare och bättre för miljön.

– Huvudprodukten är fortfarande cellulosa, men vi har också utvecklat ett helt nytt koncept kring produktionen. Vi bygger inte en cellulosafabrik utan en bioproduktfabrik. Tanken är att vi ska få ut mer av hela värdekedjan, och skapa ett unikt ekosystem tillsammans med våra samarbetspartner.

Elektricitet, tallolja, biogas och terpentin är några av de produkter som vid sidan av cellulosamassan produceras och förädlas i den nya fabriken. Målet är att utnyttja alla råvaror till hundra procent, berättar Camilla Wikström.

– Miljöeffektiviteten är på en väldigt hög nivå i den nya fabriken. Genom att sidoströmmarna från cellulosaproduktionen används av andra företag i området går ingenting till spillo, vilket är hållbart samtidigt som det skapar nya mervärden.

Påverkar ekonomin

Metsä Groups investering kommer dock inte enbart att påverka miljön. Som den största satsningen någonsin inom finsk skogsindustri förväntas den nya fabriken öka värdet av finsk export med 500 miljoner euro årligen, samtidigt som användandet av massaved inom landet stiger med tio procent. Själva byggandet och färdigställandet av den nya anläggningen för också med sig en positiv effekt på sysselsättningen.

– Under byggnadsskedet ger fabriken 6 000 årsverken. När den står färdig kommer den att sysselsätta ungefär 2 500 personer i hela värdekedjan, inklusive virkeshantering och logistik.

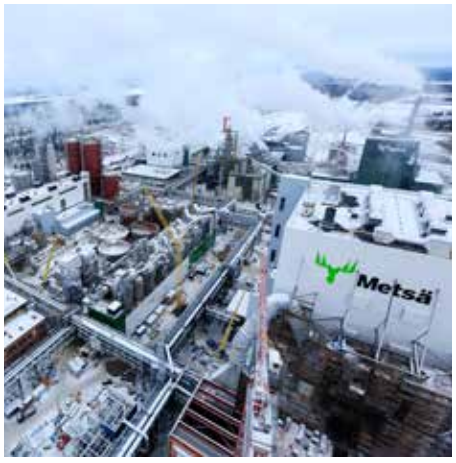
Ökad efterfrågan på kartong

Att storsatsa på en ny massafabrik kan tyckas gå emot det senaste decenniets nedåtgående trender inom skogsindustrin, men Camilla Wikström påpekar att vissa produkter sett en annan utveckling.

– ”Solnedgången inom skogsindustrin”, som man pratat om i Finland, stämmer bara delvis. Det stämmer att efterfrågan på papper minskar hela tiden i och med övergången till digitala motsvarigheter. Men om man tittar på andra områden där cellulosa används ser man att efterfrågan tvärtom ökar. Det gäller till exempel kartong som används i den växande näthandeln, och hushålls- och toalettpapper som efterfrågas allt mer i Asien på grund av en ökad levnadsstandard.

Valet att återigen investera i finska Äänekoski innebär många fördelar, konstaterar Camilla Wikström.

– I Äänekoski har vi redan ett väl fungerande fabriksområde som är en passande grund för verksamheten. Här i Norden finns också stora mängder barrskog som ger bra och konkurrenskraftiga produkter. Även om cellulosa är en global marknad lönar det sig att producera där råvaran finns. ■



Även på en global marknadan kan det löna sig att producera där råvaran finns. Här fabriken i Äänekoski.

ROTOLA PUKKILA

Träfanerprodukter i utvecklingens framkant

I 52 år har den finländska möbeltillverkaren Rotola-Pukkila tillverkat högklassiga fanermöbler. Företaget var först i världen med att erbjuda sina kunder datorbaserad planering av möbeldesignen och röjer nu ny mark genom att kombinera möbeltillverkning med konst och välgörenhet.

Alltihop startade med att grundarna Pentti och Kaija Rotola-Pukkila löste in de presentkort de fått i bröllopsgåva mot verktyg. Enligt Mikko Rotola-Pukkila, som tillhör andra generationen inom ägarfamiljen, kretsar kärnverksamheten fortfarande kring kvalitetsprodukter av träfaner. De vanligaste produkterna utgörs av bokhyllor, TV-möbler och vitriner.

Företaget har sitt ursprung i Finland och all tillverkning sker alltjämt här. Men runt 90 % av marknaden finns numera i övriga Norden, framförallt Sverige och Norge. Och på kontoret och i kundtjänst talar de flesta svenska.

– I Sverige och Norge ser marknadsföringen väldigt annorlunda ut jämfört med Finland. Här säljer man i mycket högre grad på känslo- och stämningsargument än hemma, konstaterar Mikko.

Först med datorbaserat planeringsprogram

Rotola-Pukkila skapade sig ett namn i möbelbranschen när de lanserade sitt planeringsprogram Virtual Bookcase Builder strax innan millennieskiftet.

– VBB var det första programmet i sitt slag i världen. Man kan säga att det var vi som placerade datorn inne i möbelbutiken, berättar Mikko.

Idag erbjuds datorbaserade planeringsverktyg av de flesta möbelhandlare och tjänsten finns även på nätet. Men på den tiden hade företaget egna datorpaket med färdiginstallerad programvara.

– Jag tror vi placerade ut någonstans runt 200 system i butiker runtom i Norden.

Mot nya samarbeten

Företaget har många fler nyheter på gång, enligt Mikko Rotola-Pukkila. Bland annat inredningspaneler, avsedda för väggar och tak.

– Detta är ett nytt område för oss men det bygger på våra gamla traditioner, det vill säga träfaner, säger han.

Han berättar också om att företaget håller på att bilda samarbetsnätverk med andra leverantörer, för att kunna bredda sitt produktsortiment och erbjuda sina produkter inom flera prissegment.

Tillsammans med konstnären Ulrika Hydman-Vallien har företaget inlett ett samarbete, som går ut på att kombinera konst med möbeldesign och välgörenhet. Rotola-Pukkila har tillverkat en begränsad serie TV-bänkar, byråar och skänkar, där glasskivan överst dekorerats av Hydman-Vallien och där en del av priset är vikt till välgörenhet. ■

www.timantti.com

Välkommen till en stad fylld med upplevelser!

Kauhava med 17 000 invånare ligger i västra Finland. Vi har ett fantastiskt utbud av aktiviter och evenemang för både barn och vuxna. Kom och trivs!

Hälsingar,

Markku Lumio,
Kauhavas stadsdirektör

Finlands bästa nöjespark
PowerPark

Nordens största transportevenemang
Power Truck Show 11.–12.8.2017

BARA 5 TIMMAR FRÅN UMEÅ TILL KAUHAVA

Nordic King 22.–24.6.2017
- internationell stortävlingen i travsport

PowerPark Horse Show
2.- 6.8.2017
Härmä Spa och många fler fantastiska möjligheter!

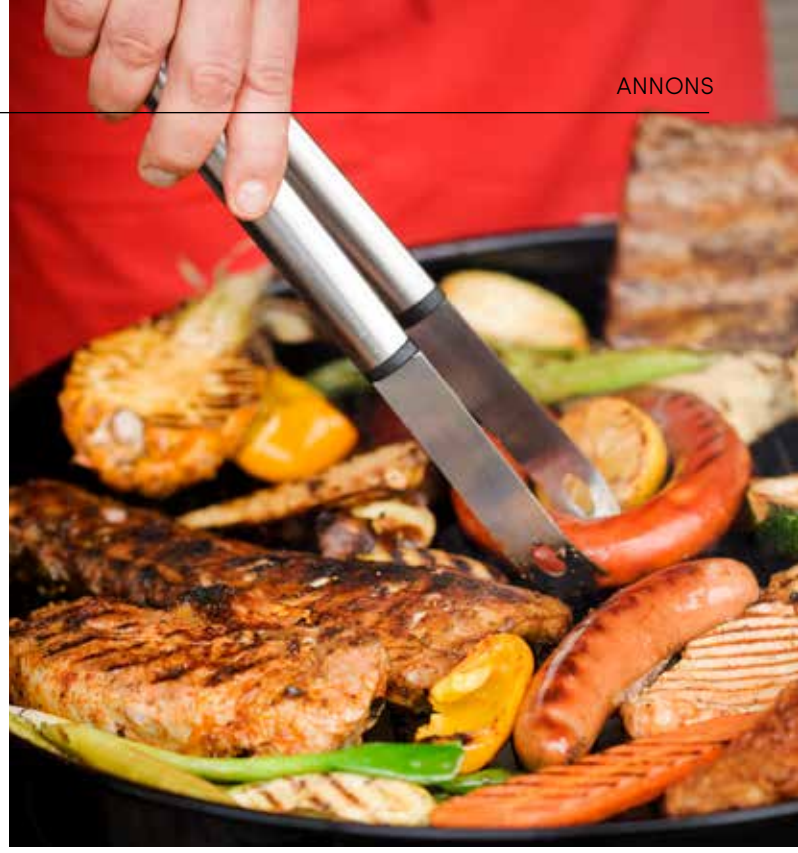
KAUHAVA

Semester i Kauhava, Finland.

Visit KAUHAVA
www.visitkauhava.fi

"Även om efterfrågan är stor på svenska varor tror vi mycket på export av finskt kött."

– Tomas Back, vd Atria Scandinavia



Atria expanderar på den nordiska marknaden

Finska **ATRIA** är ett av de ledande matföretagen i Norden, Ryssland och Baltikum. Bolaget, som har över 110 års erfarenhet i livsmedelsbranschen, ökade nyligen sin närvaro i Sverige med köpet av välkända varumärket Lagerbergs Kyckling. Att investera i svenska varumärken är ett bra sätt att komma in på marknaden, menar Tomas Back, vd för Atria Scandinavia

TEXT: **ADRIANNA JALMING** BILD: **ATRIA**

Atria har en lång historia i Finland. Företaget grundades redan 1903 av ett lokalt bondekooperativ för att garantera skäliga priser på produkterna och möjligheten att försörja sig. Atria ägs än idag till största delen av samma bondekooperativ, men finns numera på många fler marknader än enbart den inhemska.

– Utöver Finland har Atria expanderat till Sverige, Danmark, Ryssland och Baltikum, säger Tomas Back, vd för Atria Scandinavia. Vi vill vara en av de främsta spelarna inom matproduktion och försäljning i Östersjöregionen.

Det första betydande steget in i den svenska matbranschen tog Atria 1997 i och med köpet av Örebrobaserade Lithells, landets nästa största korvproducent. I samband med affären tillkom även Sibyllas verksamhet och Atria blev i och med detta Nordens största köttföretag. 2007 förvärvades många populära varumärken vid köpet av matkoncernen Sardus som bland annat ägde Lönneberga och Pastejköket, och ett år senare blev även delikatessföretaget Ridderheims en del av verksamheten.

Atrias senaste förvärv på den svenska marknaden, Lagerbergs Kyckling i Blekinge, skedde förra året. Att expandera genom köp av etablerade företag och varumärken är enligt Tomas Back ett naturligt sätt att stärka Atrias närvaro utanför hemlandet.

– Vi exporterade mycket till Sverige långt innan affären med Lithells, men det finns många fördelar med att satsa på varumärken som redan har en stark position bland konsumenterna. Genom förvärv får man tillgång till en kundbas och ett segment av marknaden som skulle tagit mycket längre tid att nå enbart via export, om man alls gör det.

Trendkänsliga konsumenter

Oavsett strategi finns det gott om konkurrens på alla marknader, konstaterar Tomas Back. Olika länder har olika förutsättningar och skillnader i efterfrågan som nya aktörer måste anpassa sig till. Sverige är inget undantag.

– En av svårigheterna med att ta sig in på den svenska marknaden är att många av konsumenterna vill köpa svenska produkter, framför allt inom kött och chark. Därför blir det extra utmanande att försöka konkurrera via export. Man vill dessutom också gärna köpa lokalt eftersom svenskarna är medvetna och måna om miljöaspekten.

Jämfört med finska konsumenter är svenskarna trots detta snabbare med att ta till sig nya influenser och intryck, menar Tomas Back.

– Sverige är alltid några steg före när det gäller nya mattrender. Efterfrågan på ekologiskt och vegetariskt är till exempel betydligt större i Sverige, även om den ökar även i Finland. När vi ser trenderna på den svenska marknaden har de i sin tur redan funnits ett tag i USA och Storbritannien, så inspirationen verkar komma västerifrån.

Utrymme för expansion

Trots Atrias redan starka position på de svenska mathyllorna tror Tomas Back att det finns ytterligare utrymme för expansion.

– Även om efterfrågan är stor på svenska varor tror vi mycket på export av finskt kött. Finsk djurhållning är precis som Sveriges mycket god, och vår antibiotikaanvändning ligger på låga nivåer vilket är viktigt för konsumenterna. Ett annat segment som växer starkt är smidiga lösningar som förenklar människors vardag. Det gäller dels färdigmat, men också rätter som helt enkelt är lätta att tillreda och håller hög kvalitet. Konsumenterna har allt mindre tid men vill ändå äta bra mat, så den typen av produkter kommer vi se mer av i framtiden. ■

Valios hållbara innovationer visar vägen

Genom att satsa på innovationer som är bra för konsumenter och miljö vill Valio erbjuda hållbara alternativ i mejerihyllan.

– Valio har bara cirka en procent av all mjölk i Europa men vi är ett av de ledande mejerierna när det gäller kvalitet, säger Sirkku Erlandsson, vd på Valio Sverige. Våra bönder får ett högre pris för sin mjölk än genomsnittet i Europa och vi investerar i mervärde som ger något extra till kunderna.

Valio, som grundades i Finland 1905 och funnits i Sverige sedan 1994, ligger långt framme inom banbrytande produktutveckling. Företaget fick sammanlagt fem nomineringar på innovationsmässan SIAL Innovation Selection 2016 och satsar årligen drygt 30 miljoner euro på forskning som ska leda till nya livsmedel.

– Vi vill vara världens mest innovativa mejeri. Som en del i det jobbar vi mycket med hållbarhet, exempelvis genom att ta bort sojan från vårt foder och våra produkter eftersom produktionen av soja inte är positiv för miljön. Vi tar också fram livsmedel med mindre salt och socker i linje med WHO:s rekommendationer, som vår innovation ValSa som innehåller 80 procent mindre natrium än vanligt salt.

En annan av Valios senaste produkter, Mifu, syftar till att göra det lättare att hitta vegetariska alternativ att använda i matlagningen.

– Mifu är ett stekbart mjölkprotein helt fritt från laktos, soja, gluten och ägg. Den har hög proteinhalt och låg fetthalt och passar därför såväl allergiker och laktovegetarianer som konsumenter som vill göra ett hälsosamt val. Mifu är ett bra exempel på hur Valio skapar mervärde i människors vardag. ■

Nordautomation växer så det knakar och har idag 10800 kvadratmeter produktionsutrymme.

”En nöjd kund är vår bästa försäljare”

I framtiden kommer användningen av trä att öka kraftigt och det finländska bolaget Nordautomation som verkar inom träförädlingsindustrin växer så det knakar. Siktet ligger på att internationalisera företaget bland annat genom stora satsningar på utveckling och utbildning av personalen – utan att glömma kundernas behov och krav.

Nordautomation Oy grundades 1991 och har specialiserat sig på produkt- och projektleveranser till träförädlingsindustrin. Företaget levererar enskilda anläggningar samt produktionslinjer som fungerar året runt oberoende av väder och vind.

Just nu befinner sig Nordautomation i en stark tillväxtfas. Omsättningen väntas under 2016 stiga till ungefär 155 miljoner kronor från 111 miljoner kronor 2015.

Studier visar att användningen av trä kommer att tredubblas fram till 2050. Träbyggandet stöder hållbar utveckling i en värld med växande befolkning och ökad social rörlighet.

Vd Pauli Ojala berättar att Nordautomation startat en betydande satsning på att utveckla företaget ytterligare.

– Nu satsar vi stort på produktionsanläggning, verktygsmaskiner, verktyg, nyanställningar och utbildning.

Under sommaren 2016 köpte Nordautomation en 7500 kvadratmeter stor produktionshall och en tomt på cirka 4,25 hektar av Alajärvi stad.

– Vi byggde ut med 3300 kvadratmeter så nu har vi alltså 10800 kvadratmeter produktionsutrymme, berättar Ojala.

Pauli Ojala, vd.

Viktigt med bra laganda

Pauli Ojala talar varmt om sin personal. För honom är det viktigt att de anställda ser arbetet som något mer än ett arbete – alla ska känna sig delaktiga i processerna och allas åsikter och idéer är välkomna.

Utöver produktionsanläggingen i Alajärvi finns Nordautomations marknadsföring, försäljning, planering, projektledning, företagsledning och administration i Kristinestad. Sammanlagt sysselsätter företaget cirka 80 personer.

För Pauli Ojala är företagets laganda betydelsefull.

– Vår viktigaste fortgående satsning är vår personal. Vi vill utöka deras kunnande och se till att de orkar i jobbet, säger han.

I januari 2017 mottog sju produktchefer på Nordautomation en certifiering för internationella projektchefer.

– Våra designers har försetts med moderna 3D-program med tillhörande utbildning. Nordautomation utvecklar nya processlösningar och uppdateringar som förlänger anläggningarnas livslängd, förbättrar hållbarhet och användbarhet.

Erbjuder kunden ett färdigt paket

Träförädlarnas produktivitet och lönsamhet förbättras med Nordautomations tekniska lösningar och tjänster.

– Våra kunder förväntar sig att vi förstår deras behov och krav och vi vill erbjuda dem ett färdigt paket, säger Ojala.

Nordautomation satsar också mycket på utvecklingen av automations- och serviceverksamheten.

– Det är min äldsta dotter Elina Ojala som ansvarar för alla våra utbildningar. Hon tog ett år tjänstledigt från tjänsten som utbildningschef på en yrkeshögskola för att kunna hoppa in som utvecklingschef för oss, berättar Pauli Ojala som är glad över att dottern med i verksamheten.

Trots att Nordautomation satsar stort på nya anläggningar och på produktionen säger han att företaget inte kommer att glömma kunderna.

– Kunden är fortfarande viktigast. Vi ska se till att hålla utlovade tidtabeller och alltid vara ärliga. En nöjd kund är den bästa försäljaren för våra produkter, avslutar vd Pauli Ojala. ■

NORDAUTOMATION

Finländskt Material Flow How

Pesmel är en världsledande leverantör av högautomatiserade interna logistiksystem för metall-, pappers- och konverteringsindustrin. De skräddarsydda lösningarna för lagring, hantering och förpackning med tillhörande kontrollsystem har sedan 1978 garanterat smidiga materialflöden utan flaskhalsar till gagn för både effektivitet och säkerhet.

Pesmels verksamhet utkristalliseras i deras slogan: *"Material Flow How"*.

– I första hand erbjuder vi lösningar för att sköta logistiken inom en fabrik på bästa möjliga sätt. Vi utgår alltid från kundens behov, vi gillar att diskutera och att lösa problem, berättar Pesmels vd Tony Leikas.

Processen i basindustrin (metall-, pappers- och konverteringsindustrin) har länge varit en väl fungerande enhet med undantag för logistiken mellan processerna, men produktionen ändras. Nya och fler produkter tillverkas i samma produktionsenhet, och kraven på att styra produkter rätt igenom produktion och att rätt produkter går till rätt kunder i rätt kvantitet blir allt större. Behovet av att snabbare leverera större kvantiteter med flera typer av produkter växer också, och inte minst kraven för lägre operativ kostnad.

3D-modeller underlättar planeringen

Baserat på ny teknik och smarta mjukvarulösningar i kombination med sin långa erfarenhet från industrin har Pesmel utvecklat sitt Flow How-koncept, vilket kan implementeras

Tony Leikas, vd Pesmel

även på existerande anläggningar med bra resultat. Pesmel Flow How är ett flexibelt system som kan interface till ERP och samverka med information till och från logistiken. All mekanisk utrustning och mjukvara är från Pesmels egen produktion.

3D-layouten spelar en stor roll i förproduktionen. Dels som ett verktyg för Pesmel att finna rätt lösningar, dels för att tydliggöra förslagen för kunden. Genom att animera materialflödet kan kunden med egna ögon se vad Pesmel vill åstadkomma. I nästa steg, simuleringen, matas den faktiska produktionsinformationen in. På så sätt kan Pesmel direkt upptäcka och eliminera gömda flaskhalsar i systemet.

Virtuella hjälpmedel bidrar med nya lösningar

– I framtiden kommer allt fler processer att bygga på ICT, programmering och simulerade situationer. Med hjälp av bra planering och programmering kan vi rationalisera flera processer, säger Tony Leikas.

Enligt Tony Leikas är de virtuella hjälpmedlen ett bra sätt att närma sig nya problem för att hitta nya lösningar. 3D-modeller och simulationer hjälper med att planera automatiseringen av en fabrik.

– Att använda virtuella medel passar bra för vårt sinnelag.

Det är också många företag som längtar efter personliga lösningar i stället för standardiserade paketlösningar, menar Tony Leikas.

– Vi måste ta i beaktande varje företags särskilda behov. 3D-modeller som görs innan kunden investerar är ett bra sätt att arbeta på och där har vi har mycket att ge. ■

PESMEL

Norden lever av industri och export

För att möta en allt hårdare global konkurrens behöver Sveriges industri utvecklas. Vi behöver se investeringar i forskning, kompetensutveckling av medarbetare, bättre transporter och en tryggad tillgång till energi och råvaror.

För att tillverka ett ton stål krävs 50-90 kg bränd kalk beroende på stålkvalitet.

Industrins och utrikeshandelns betydelse för den svenska välfärden kan knappast överskattas. Sverige har en betydligt större exportandel än vad som är genomsnittet inom EU och OECD. Industrin står för merparten, vilket till stor del beror på den starka basindustrin. Enbart basindustrins produkter – skogs-, kemi-, gruv-, mineral-, stål- och metallindustri – står för omkring 30 procent av svensk export. Näringar som alla är beroende av kalksten för sin produktion.

Stålindustrin ingår i en av de starkaste värdekedjor vi har i landet

I ett internationellt perspektiv är denna industri effektiv ur energi- och klimatsynpunkt. Att producera i Sverige bidrar därmed till ett lägre koldioxidavtryck än om produktionen hade legat i en annan världsdel.

Kalksten av hög kvalitet är en viktig insatsvara för stålindustrin. Det går åt 50-90 kg bränd kalk per ton producerat stål, beroende på stålkvalitet. Utan kalk – inget stål. Men det är inte bara stålindustrin som behöver kalk. Denna insatsvara behövs inom de flesta av basindustrins verksamhetsområden.

Egen inhemsk produktion av kalksten en fördel att värna

I Sverige finns den mest högkvalitativa kalkstenen på Gotland, med egenskaper speciellt lämpade för produktion av kvalitetsstål. Med sitt centrala läge i Östersjön ger det hela den nordiska basindustrin en bra försörjningsmöjlighet med korta och miljömässigt goda transporter. Leveranser härifrån sker till kunder i både Sverige och Finland. Det är en viktig strategisk konkurrensfördel.

Vår industri behöver slå vakt om de fördelar den har och därutöver utveckla nya styrkor. Nyindustrialisering kan inte bygga på att avveckla sådant som är bra för industrin.

Nordalk fortsätter driva på för att skapa goda förutsättningar att tillgodose industrin och dess olika behov av kalksten.Vi önskar på detta sätt fortsätta bidra till basindustrins utveckling och en hållbar samhällsutveckling.

Eva Feldt, Kommunikationschef Nordkalk

Kalkstenens betydelse i samhället är omfattande

Kalksten används i framställningen av socker, stål, glasfiber, konstgödsel, plast och målarfärg. Den används som råmaterial i byggmaterial, tegel, spackel och cement. Kalksten används för markstabilisering vid anläggning av vägar och är en viktig ingrediens i asfalt.

Kalk renar vårt dricksvatten, avloppsvatten, försurade sjöar och vattendrag. Kalk förbättrar jordmånen på lantbruk och i trädgårdar och är en viktig del i foder till höns och boskap. Kalk används för rökgasrening i kraftverk och fjärrvärmeverk som eldas med hushållsavfall.

Nordkalk

one all

Tillgängligt för alla

Grattis Finland!

Att Finland och Sverige är nära förbundna med varandra och har mycket att vinna på att samarbeta och synas ihop kan knappast någon som läser den här tidningen missa.

Vi på Crossmedia Communication, som producerat tidningen tillsammans med Finsk-svenska handelskammaren, brinner för att koppla ihop företag med nya kunder och nya samarbetspartner och affärskontakter. Vi är helt enkelt proffs på att kommunicera – snyggt, smart och effektivt. I både nya digitala kanaler och traditionella medier.

Dessutom har vi erfarenhet av att arbeta med kunder i Finland. Vi skulle älska att hjälpa även ditt företag att synas på den svenska marknaden. Så, varför inte låta jubileumsåret bli startskottet för en starkare positionering i Sverige?

Är du redo? Det är vi.

CROSSMEDIA COMMUNICATION

WWW.CROSSMEDIAGROUP.SE

Analys & Strategi Varumärke & design Reklam & kampanj
Webb & digitalt Redaktionell kommunikation Sociala medier & PR

NYHET!

SIEVI
VIPER ROLLER

MADE IN FINLAND

Viper Roller+ S3
43-**52125-312**-92M
35-38 EN ISO 20345: S3 SRC
43-**52125-313**-92M
39-47 EN ISO 20345: S3 SRC

Boa® är ett av Boa Technology Inc. inregistrerat varumärke

SIEVI STÅR FÖR PROFESSIONALISM

Sievi kännetecknas av hög kvalitet, god passform och utmärkt användarkomfort, utan att pruta på säkerhet. Sievi står även för en ständig produktutveckling genom att innovativt kombinera den senaste teknologin med de bästa materialen. Vår målsättning är att tillverka skydds- och yrkesskor för alla arbetsförhållanden och samtidigt bidra till ökad säkerhet, trivsel och effektivitet på arbetsplatsen. Utseende och design är också en viktig aspekt. I Sievis breda sortiment finner Du därför manga valmöjligheter, som passar just Dig och Dina arbetsförhållanden. Sievi – märket för proffsen.

SIEVI SKOR ÄR TILLVERKADE I FINLAND OCH HAR FINSK DESIGN

Sievi

Nordens största skydds- och yrkesskotillverkare
Sievi AB • Kristallen SE-754 50 UPPSALA • Tel. 018-200 220
Fax 018-200 221 • info.se@sievi.com • **www.sievi.com**