

FINSVE

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

STATSMINISTER JUHA SIPILÄ:
”Jag ser fina möjligheter till
ett utvidgat samarbete
mellan våra länder”

Sidan 06

**Alla talar om det
finska ICT-undret**

Sidan 18

**Finsk health tech
mår bättre än
någonsin**

Sidan 08

**Robotar
revolutionerar
återvinningen**

Sidan 24

**”Det finns all orsak för
nordiska företag och
branscher att profilera sig
gemensamt på den
internationella marknaden”**

Finsk-svenska handelskammaren (FINSVE)

är en ideell förening med 450 medlemsföretag från både Sverige och Finland. FINSVE för samman företag och personer som är intresserade av det finländska och svenska näringslivet. Till FINSVEs främsta uppgifter hör att hjälpa finländska företag in på den svenska marknaden, arrangera evenemang för att främja de ömsesidiga handelsförbindelserna samt bygga konstruktiva nätverk. FINSVE har en bred förankring i båda ländernas näringsliv och är en uppskattad aktör, fast besluten att skapa mervärde för sina medlemmar och samarbetspartners.



JACOB WALLENBERG
Finsk-svenska handelskammarens
fullmäktigeordförande



LARS G NORDSTRÖM
Finsk-svenska handelskammarens
styrelseordförande

Läs mer på
www.finsve.com

”Vi ser ett stort intresse bland finländska företag att etablera sig i Sverige, och för samarbeten mellan finländska och svenska företag. Vi arbetar med att bygga broar mellan näringslivet i Finland och Sverige. Kom med i Finsk-svenska handelskammarens växande nätverk och upptäck nya affärsmöjligheter.”

ANNE MASALIN
Seniorkonsult, Finsk-svenska handelskammaren
(porträtterad på omslaget)

Solen går upp i öst

I ETT TIDEVARV när den europeiska integrationen tar flera steg bakåt är det skäl att ta en titt på vad som kan göras i den egna regionen. De nordiska länderna var föregångare och införde fri rörlighet redan på 1950-talet. Efter att det politiska närmandet mellan länderna så småningom svalnade fortsatte integrationen inom näringslivet i Sverige och Finland. Länderna har flera gemensamma storbolag och de ekonomiska kontakterna över gränserna är många. Fortfarande finns det ändå många möjligheter för svenska bolag i Finland.

Den finska regeringen har ett ambitiöst reformprogram för att bland annat få fart på digitaliseringen både inom den privata och den offentliga sektorn. Regeringen vill också öka dynamiken i näringslivet genom att gallra i byråkratin och förenkla tillståndprocesserna.

DEN TILL OCH MED osannolika framgång som Nokia nådde fick ett abrupt slut när bolaget misslyckades med att reagera på de förändringar som ägde rum inom mobilteknologin och kundernas önskemål. Nokia har ändå rest sig än en gång och är efter fusionen med franska Alcatel-Lucent en av världens största tillverkare av mobila nätverk. Utbudet av proffs inom IT och mobilteknologi är stort, och flera utländska bolag har valt att placera produktutvecklings- och forskningsenheter i Finland. Det tyska e-handelsbolaget Zalando är ett av dem.

Skogsindustrin har ömsat sitt skinn och gör nu stora investeringar i produktionen av biobaserade produkter. Metsä Group bygger världens modernaste bioproduktfabrik i Äänekoski i mellersta Finland. De övriga skogsbolagen investerar också stort i ny teknologi, vilket gör att det uppstår nytt kunnande och nya arbetsplatser inom en bransch med snabbt växande global efterfrågan.

EN KLAR FÖRDEL för svenska bolag som vill etablera sig i Finland är att landet har två officiella språk – finska och svenska. Det betyder att myndigheterna ger betjäning på svenska och många finländare talar svenska. Den praktiska erfarenheten visar också att de kulturella skillnaderna är rätt små och att det därför är lätt att göra affärer mellan länderna.

Det finns all orsak för nordiska företag och branscher att profilera sig gemensamt på den internationella marknaden. Både Finland och Sverige har väldigt många framgångsrika startup-bolag. Teknologievenemanget Slush samlar varje år världens ledande teknologinvestorer och startup-företag till Helsingfors. Nästa steg kunde vara att skapa en plattform där de svenska och finska teknologientreprenörerna kan mötas och tillsammans skapa ännu större framgångar.

Ett av de hetaste samtalsämnena under 2016 kommer att vara robotiseringen, och de hot och möjligheter som



FOTO: MARICA ROSENGÅRD

”En klar fördel för svenska bolag som vill etablera sig i Finland är att landet har två officiella språk – finska och svenska.”

– Kjell Skoglund

allt smartare robotar och maskiner kommer att innebära för arbetsmarknaden. Det finns all orsak för Sverige och Finland att tillsammans med de övriga nordiska länderna se robotiseringen som en möjlighet och dra nytta av vårt gemensamma kunnande.

Tack vare den höga utbildningsnivån och starka teknologitraditionen har vi oss själva att skylla om vi misslyckas med att hantera den så kallade fjärde industriella revolutionen. ■

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 2016.

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

CROSS X MEDIA

Crossmedia Communications
Kristallen B | 754 50 Uppsala
www.crossmediagroup.se

Projektleddare: Leah Suoninen
Redaktör: Adrianna Jalming
Grafisk form: Annika Magnusson
Omslagsbild: Marica Rosengård
Repro: Frida Klang
Tryck: Mittmedia

För information om bilagor och kundtidningar,
kontakta Leah Suoninen tel: 0700 - 84 00 52,
e-post: leah.suoninen@crossmediagroup.se

Nordautomation

levererar det man lovar till träförädlingsindustrin

Nordautomation tar hand om hela kedjan av timmerhantering med hög arbetsmoral och pålitlighet.

Finska Nordautomation grundades 1991 för att tjäna träförädlingsindustrin. Företaget är nu en ledande leverantör av timmerhantering som expanderar till nya marknader. Nordautomations marknadsföring, försäljning, produktutveckling, elektrifiering och automation, planering och projektledning, administration och ledning finns i Kristinestad, med över 20 anställda. Produktionen ligger i Alajärvi.

– Vi hanterar hela kedjan från ingenjörsarbete till produktion och bidrar med effektiv användarutbildning och support efter försäljningen, förklarar vd Pauli Ojala.

Levererar det man lovar

Nordautomation designar och producerar tekniska lösningar för timmerhantering, som kombinerar hög prestation med pålitlighet och hållbarhet.

– Våra kunder förväntar sig att vi ska förstå deras behov och krav, och att vi ska leverera färdiga lösningar. För att vi ska nå den bästa lösningen krävs öppen interaktion mellan kunden och våra designers, planerare och konstruktörer. Vårt ingenjörsteam tillför sin erfarenhet, tekniska kunskaper, industriella expertis och insikter för att utveckla den bästa lösningen.

Enligt Ojala är drivkraften inom Nordautomation hög arbetsmoral och pålitlighet.



– Att leverera timmerhanteringsutrustning till ett sågverk är ett utmanande projekt. Det är avgörande att hålla sig till tidsplanen och slutprodukens kvalitet måste vara utmärkt. Vår personal är väl medveten om detta och därför väldigt hängivna att leverera vad vi har kommit överens om. Bra laganda ger mer resultat än meningslös byråkrati och hierarki.

Sikte på nya marknader

Idag exporterar företaget utrustning för timmerhantering till långväga kunder tack vare

>> Över 50 procent av vår omsättning kommer från export och vi söker aktivt efter nya marknader. Finland, Sverige och Norge är våra hemmamarknader, och vi vill öka vår export till mer avlägsna destinationer ytterligare. <<

– PAULI OJALA, VD

välhanterade projekterferenser.

– Över 50 procent av vår omsättning kommer från export och vi söker aktivt efter nya marknader. Finland, Sverige och Norge är våra hemmamarknader, och vi vill öka vår export till mer avlägsna destinationer ytterligare.

Ojala tar upp en framgångsrik projekterferens från Australien, där Nordautomation levererade ett stort sågverksprojekt.

– Australien är en intressant marknad där ett träd kan skördas efter 25-35 år. Därför är behovet av Nordautomations effektiva sågverksutrustning brådskande i

de stora skogarna "Down Under". Det finns liknande marknader i till exempel Nya Zeeland och Chile.

Stora ambitioner för framtiden

Gedigen expertis i Nordautomations projektarbete lovar framgång även i framtiden.

– Ekologi eller ergonomi behöver inte försvaga ekonomin. Vi vill vara nummer ett i timmerhantering; det är vårt speciella kompetensområde.

NORDAUTOMATION

Nordautomation grundades 1991. Företaget är nu en ledande leverantör av timmerhantering, som expanderar till nya marknader i samarbete med multinationella kunder och teknologiska partners som tjänar skogsindustrin. Essensen av timmersortering och timmerhantering är att få ut det högsta förädlingsvärdet från råmaterialet. Rätt maskiner försäkrar att timret konverteras genom mekanisk eller kemisk förädling till bästa möjliga produkter och optimala egenskaper.

NORDAUTOMATION
Hästhagsvägen 5
64100 Kristinestad
Telefon: + 358 20 7616 200

nordautomation.fi/sv

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.

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

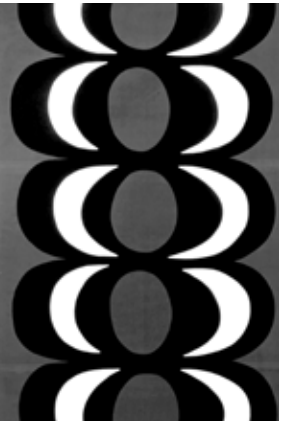
Regleringar bromsar handeln mellan Sverige och Finland fram till mitten av 50-talet. Finsk-svenska handelskammaren jobbar för att främja handeln med de frisläppta varorna.



FOTO: MARIMEKKO/SEPPO SAVES

1960

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.



FOTO: NOKIA

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.

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.

00-talet

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

Idag

Medlemsantalet ökade i följd med 144 företag och antalet medlemsarrangemang har ökat i både Finland och Sverige. Då allt fler företag från Finland söker sig till Sverige är även konsultverksamheten en viktig del av Finsk-svenska handelskammarens verksamhet.

UPPTÄCK ETT NYTT SÄTT
ATT FLYGA
OMBORD PÅ NYA FINNAIR
AIRBUS A350

Finnair är det första flygbolaget i Europa att flyga med nya, bränslesnåla
och tysta Airbus A350. Prova en ny flygupplevelse på finnair.se/a350



FINNAIR

Regeringen

”Jag ser fina möjligheter till ett utvidgat samarbete mellan våra länder inom en rad sektorer, och tillsammans kan vi stärka vår position på den globala marknaden.”

– Juha Sipilä, Statsminister



Hindren inom näringslivet och arbetsmarknaden ska bort menar statsminister Juha Sipilä. ”Finlands kurs ska ändras genom att fler jobbar, startar företag och genom att produktiviteten ökar”, slår han fast.

Statsminister Juha Sipilä:

”Nu är det upp till bevis för Finland”

JUHA SIPILÄ har gått en annan väg än de flesta tidigare statsministrar i de nordiska länderna. I stället för en lång politisk karriär är han känd som en framgångsrik företagare, erfarenheter som han hoppas kan komma till nytta i arbetet med att lyfta den finska tillväxten.

– Jag gav mig in i politiken för att åstadkomma lösningar och förändra den politiska kulturen, säger han.

TEXT: MATS HELLSTRÖM BILD: SAKARI PIIPPO

FINLANDS STATS MINISTER, centerpartisten Juha Sipilä, har beskrivits som pragmatisk, pålitlig och opolitisk. Men många har också haft sina tveksamheter mot mannen som när han klev på statsministerposten bara hade knappt fyra år bakom sig i politikens värld. Juha Sipilä själv verkar hursomhelst inte tyngas av sin bakgrund utan snarare se den som en tillgång i den situation som Finland nu under flera år befunnit sig i, med förhållandevis hög arbetslöshet och en sjunkande konkurrenskraft.

”Vi skulle båda kunna vinna på ett tätare innovationspolitiskt samarbete.”

– Juha Sipilä, Statsminister

– Att leda ett land har vissa likheter med att leda ett företag. Man måste ha en klar vision, ett mål som man strävar efter och människor runt omkring sig som är inspirerade att sträva efter målet och vill uppfylla visionen. Det är också bra om politikerna förstår affärsverksamhetens lagbundenheter och skapar förutsättningar för företagande, säger han.

Finland har alltså tappat i konkurrenskraft i förhållande till de viktigaste konkurrentländerna. Det har fått följden att även arbetslösheten skjutit i höjden i en snabbare takt än i de flesta andra EU-länder. Många har kritiserat den tidigare regeringen för att ha varit för passiv, och den nya statsministerns recept är nu en rad reformer som ska öka utbudet av arbete, göra näringslivet mer mångsidigt och stärka den offentliga ekonomin. På det strukturella området finns bland annat reformer för att minska kommunernas uppgifter och en reformation av social- och hälsovården, med syftet att påverka den offentliga ekonomin på sikt.

– Finlands kurs ska ändras genom att fler jobbar, startar företag och genom att produktiviteten ökar. Hindren för det ska bort, säger Juha Sipilä.

SKOGSNÄRINGEN LEVERERAR

Det är förstås inte nattsvart överallt. Finlands omfattande skogsrelaterade näring levererar fortfarande stora exportvärden, och har kunnat visa upp många nya patent och innovationer på senare år. Statsministern lyfter upp avancerade biodrivmedel och utvecklingen där som ett medel för att hindra att den energiintensiva industrin flyttar bort från EU. Bioekonomi, krets-

loppsekonomi och hållbar och ren teknik är områden där Finland delar ambition med Sverige om att vara ett föregångsland. Annars är det den finska startup-kulturen som Juha Sipilä talar sig varmast om.

– I november 2015 öppnade jag Slush, ett evenemang för tillväxt- och teknologiföretag som då hölls i Helsingfors. Det är ett av världens ledande evenemang inom området och vi hade omkring 15 000 deltagare från 80 länder. Det finns en livskraftig startup-scen här och genom att avveckla onödiga normer och begränsningar kan vi stödja våra företag på ett ännu bättre sätt och locka fler investeringar till Finland. Team Finland, som hjälper små och medelstora företag, är ett värdefullt nätverk för den som vill lyckas internationellt.

VILL UTÖKA SAMARBETET

Finland lyfts ofta upp som en mönsterbild för en väl fungerande kunskapsskola, och Juha Sipilä framhåller gärna också den höga utbildningsnivån, innovationerna och det tekniska kunnandet i Finland. Men på senare år har förutsättningarna inte fått tillräckligt stor utväxling i ekonomin. Där har man något att lära av Sverige, menar han.

– Vi borde få in mer av den svenska förmågan att marknadsföra och presentera olika produkter och servicekoncept. Vi har

rent allmänt en del att lära av Sverige när det gäller framåtanda och tron på de egna möjligheterna.

Hur kan Sverige och Finland hjälpa varandra?

– Våra ekonomier är väldigt starkt integrerade och vi kompletterar varandra på ett utmärkt sätt. Jag ser fina möjligheter till ett utvidgat samarbete mellan våra länder inom en rad sektorer, och tillsammans kan vi stärka vår position på den globala marknaden. Några av de sektorer där jag ser speciellt stora samsamarbetsmöjligheter är bioekonomi, klimatsmart teknologi, hälsovård och digitala lösningar. Vi skulle båda kunna vinna på ett tätare innovationspolitiskt samarbete. Dessutom är det just nu ett mycket bra läge för svenska företag att investera i Finland. Här finns en högklassig, språkkunnig och välutbildad arbetskraft med teknologisk kompetens.

Den finska regeringen har som mål att öka sysselsättningen med 110 000 personer under mandatperioden och att Finland år 2021 ska ha slutat att leva på kredit. Dit är det fem år kvar.

– Det är upp till bevis för oss redan nu i år, säger Juha Sipilä. ■

Miljösmarta Viking Grace fyller tre år och belönas med guldmedalj

I vinter firar Viking Grace tre år som Östersjöns modernaste och mest miljösmarta fartyg. Vid sjösättningen var Grace det första stora passagerarfartyget i världen att drivas med flytande naturgas, LNG. Fartyget utmärks också av ett nytänkande i allt från inredning och design till konferensteknik, restauranger och underhållning ombord.

Viking Line är flerfaldigt prisbelönat för sitt pionjärbete med Viking Grace, nu senast med Global Business Travel Associations hållbarhetspris Project ICA-RUS Gold Medal. En av de involverade i utvecklingen av fartyget var befälhavare Henrik Grönvik som tillsammans med

kollegorna styr Viking Grace dagligen mellan Stockholm och Åbo.

– Det var en spännande tid när vi tillsammans med myndigheterna i både Sverige och Finland utredde hur LNG skulle kunna användas som drivmedel. Eftersom ingen gjort detta tidigare fanns det mycket att reda ut och ta ställning till. Både jag och besättningen ombord är stolta över resultatet: ett miljösmart passagerarfartyg med genomtänkta detaljer i världsklass, berättar Henrik Grönvik.

Utöver miljöinnovationerna har Viking Grace också en interiör känsla och design som särskiljer henne från

andra fartyg på Östersjön. Den höga ambitionsnivån går igen i konferensfaciliteterna, restaurangerna och nöjesutbudet ombord.



Befälhavare
Henrik Grönvik

– Viking Grace har tagits emot med stor entusiasm av våra resenärer, bekräftar befälhavare Henrik Grönvik. Vi vill alltid överträffa förväntningarna, oavsett om man gör en arbetsresa i våra toppmoderna konferenslokaler eller åker på kryssning med

familjen. All uppskattning vi får sporrar oss också att fortsätta utveckla Grace.

Under början av 2016 uppgraderas spaavdelningen på Viking Grace med bland annat två nya VIP-lounger med egen bastu och jacuzzi för 6-8 personer. Man fortsätter även att utveckla och uppdatera underhållningen och upplevelserna ombord.

– Under de första tre åren med Grace har vi arbetat hårt med att sätta grunden för verksamheten. Nu är det dags för nästa fas för både oss, Viking Grace och resenärerna. Vi önskar alla hjärtligt välkomna ombord, hälsar Henrik Grönvik.



Nyhet!
Krydda konferens-
timmarna med
Michael Björklunds
lyxiga tilltugg.

Sätt kurs mot framtiden

Konferera klimatsmart på Östersjöns elegantaste kryssare Viking Grace. Ombord väntar ett helt konferensdäck med plats för fem till 500 personer, flera nya restauranger och en ljuvlig spa-avdelning med Östersjöns enda snögrotta.

Prisex **895:-** per person

I priset ingår dygnskryssning Stockholm–Åbo, morgonavgång, del i Insidehytt för två, frukost, buffélunch samt -middag inkl vin, öl, läsk och kaffe samt fyra timmars konferens ombord inkl kaffe och frukt.

Priset gäller t o m 30/12 2016 vid minst 10 konfererande. Priset kan variera med avresedag.

Läs mer på Vikingline.se/konferens

Boka din resa på 08-452 40 40 eller mejla till konferensresor@vikingline.com

VIKING LINE



Health tech

Den finska health tech-sektorn har växt i
genomsnitt 8,5 procent per år sedan 2009.

Finsk health tech mår bättre än någonsin

Finlands hälsoteknologi fortsätter att visa framfötterna. År 2014 bestod närmare hälften av landets high tech-export av just **HEALTH TECH**, vilket också gör den till Finlands största high tech-sektor. Enligt Tom Ståhlberg, vd på branschorganisationen FIHTA, består den största utmaningen nu i att möta omvärldens förändringar.

TEXT: ADRIANNA JALMING BILD: ISTOCK

– **BRANSCHEN ÄR I SNABB TILLVÄXT** – finsk export av health tech uppgick till 1,8 miljarder euro år 2014. Det kanske viktigaste för oss är att stödja småföretagen så att de på allvar kommer igång och kan växa sig stora. I Finland har vi ett antal stora bolag och massor med småföretag, men där emellan finns det ett tomrum och en potential.

Tom Ståhlberg, vd på Finnish Health Tech (FIHTA), arbetar dagligen med frågor som rör finsk hälsoteknologi. Som branschorganisation representerar FIHTA cirka 300 health tech-företag inom allt ifrån diagnostik och screening till olika former av terapi och hjälpmedel. Tom Ståhlberg menar att en av de främsta utmaningarna för industrin just nu är den krävande lagstiftningen.

– Omgivningen förändras hela tiden. Till sommaren kommer troligen ny lagstiftning från EU:s sida för medicintekniska produkter, som är en stor utmaning för företagen. Branschen förstår att det här är en industri som måste regleras för att säkerställa att produkterna faktiskt är säkra och verksamma, och det är helt naturligt att kraven är höga. Men det blir en flaskhals för företagen, och som branschorganisation måste vi försöka utbilda dem att klara



TOM STÅHLBERG

av krav både i EU och internationellt – 96 procent av försäljningen sker ju utanför Finlands gränser.

HÖG UTBILDNINGSNIVÅ I FINLAND

Den finska health tech-sektorn har sett en stark uppgång de senaste åren, med en årlig tillväxt på i genomsnitt 8,5 procent sedan 2009. Finlands konkurrenskraft bygger bland annat på en hög nationell utbildningsnivå och fördelarna med specialisering, anser Tom Ståhlberg.

”Hela det finska utbildningssystemet styr mot teknisk och medicinteknisk utbildning.”

–Tom Ståhlberg, Finnish Health Tech

– Hela det finska utbildningssystemet styr mot teknisk och medicinteknisk utbildning. Det gör att det finns stor kunskap om till exempel software och kemi som gör det möjligt att utveckla riktigt komplicerade produkter. Det är också typiskt för oss i Finland att hitta nischer som kanske är för små för stora internationella bolag, men kan

vara lukrativa för de lite mindre som lyckas. Är man bäst inom ett snävt produktområde kan man dominera hela världsmarknaden, och det har många finska företag gjort.

Relationen med Sverige är också en viktig faktor för health tech-sektorn och den finska industrin i allmänhet.

– När hemmamarknaden är liten måste man globaliseras. Sverige är ett naturligt område för våra företag att komma in på, därför har förhållandet mellan våra länder stor betydelse. Det är en jättestor fördel för de finska företagen att få känna på den nordiska marknaden innan de går ut i stora världen. Det hjälper dem att växa sig starkare.

Samtidigt menar Tom Ståhlberg att samarbetsmöjligheterna mellan Sverige och Finland skulle kunna utnyttjas ännu mer.

– Man skulle kunna göra betydligt mer tillsammans. Sverige och Finland har så liknande strukturer, lagar och regler, och det finns företagsekonomiska instrument i EU som är till hjälp om man jobbar mellan två länder. Där finns fortfarande en stor outnyttjad potential för både Sveriges och Finlands medicintekniska företag att ta sig vidare. ■

Med Norden som bas för klienter med världen som marknad

ROSCHIER

- Ledande nordisk advokatbyrå
- Grundades 1936 i Helsingfors, 2005 i Stockholm
- Cirka 365 anställda
- 100 jurister i Sverige, 120 i Finland
- Omsättning 75,9 MEUR (Räkenskapsår: 06/2014 - 05/2015)



Fredrik Rydin och Rainer Hilli på Roschiers kontor på Blasieholmen diskuterar en marknad under förändring och vad som krävs för bibehålla en ledande position.

”Vår framgång är ett resultat av en stark företagskultur och ett tydligt arbetssätt där vårt gränsöverskridande kunnande är en central styrka. Jag är otroligt glad för att Roschier är en byrå som duktiga och affärsinriktade jurister vill jobba på, oavsett om de är nyexaminerade eller har varit advokater i trettio år”,

säger Rainer Hilli, Roschiers Managing partner.

Det nordiska näringslivet präglas av en lång tradition av innovation och internationella affärer. Våra företag var tidigt ute på de globala marknaderna och fortsätter att driva på den tekniska och kommersiella utvecklingen. Inte bara här i Norden, utan över hela världen.

Med ett gränsöverskridande nordiskt erbjudande och mångårig erfarenhet av att stötta klienter i en stor bredd av branscher, är Roschier väl rustat i den omvälvning som pågår.

Med styrkepositioner inom inte minst digitaliseringens alla områden har svenska och finska företag alla förutsättningar att vara fortsatt framgångsrika. Samtidigt ställer ny teknik krav på de regulatoriska förutsättningarna och på företagens förmåga att manövrera i en juridisk miljö som inte sällan blir mer komplex.

Genom att långsiktigt bygga upp en sammansvetsad organisation med gemensam värdebas och ett uthålligt arbete för att rekrytera och utveckla starka och talangfulla jurister har Roschier kompetensen att ge de råd som krävs i en föränderlig marknad.

”Sammantaget är Norden en av världens tio största ekonomier och en utmärkt testmarknad för nya teknologier och affärsidéer. Det är en av förklaringarna till att ett stort antal av de nya framgångsrika företagen har grundats här”, säger **Rainer Hilli**, Roschiers Managing partner.

Ett område som är i omvandling är immaterialrätten. Kombinationen av digitalisering och globa-

lisering skapar enorma möjligheter, men ställer också nya krav på näringslivet att kunna utveckla och skydda sina rättigheter.

”Det krävs tydliga strategier för att företagen ska kunna maximera värdet av sina immaterialrättsliga tillgångar”, säger Hilli.

Förändrade marknadsförhållanden ställer samtidigt krav på politik och myndigheter att hålla jämna steg och reformera regelverken.

Ett exempel är den digitala agendan som är ett av sju huvudinitiativ inom ramen för Europa 2020-strategin. Där beskrivs den nyckelroll som användningen av informations- och kommunikationsteknik måste ha för att Europa ska kunna uppnå sina ambitioner för 2020. Förändrade tekniska och regulatoriska förutsättningar ställer nya krav på företagens juridiska verktyg och arbetssätt.

”Roschier har en etablerad position på marknaden som en ledande byrå inom bland annat IP, informationssäkerhet och fintech och vi fortsätter att bredda och utveckla vårt serviceerbjudande. För våra klienter är dessa frågor inte sällan helt affärskritiska”, säger **Fredrik Rydin**, delägare och ansvarig för Roschiers Stockholmskontor.

Nya marknadsförutsättningar har också fått direkt avtryck i hur Roschiers verksamhet utvecklas och hur advokatbyrån förstärker sitt team.

Utvecklingen är klient- och marknadsdriven, men en viktig del av Roschiers framgångar har varit

förmågan att tidigt se områden som kommer att få växande betydelse för klienterna.

De bästa juristerna för en föränderlig omvärld

Genom åren har Roschier fortsatt att förnya verksamheten för att kunna ligga i framkant av utvecklingen och samtidigt bibehålla ett starkt klientfokus.

Roschier firar precis som den Finsk-svenska handelskammaren i år sitt 80-årsjubileum och är mer framgångsrik än någonsin. Byråns klientbas omfattar många av de ledande nordiska företagen. Roschiers framstående experter medverkar regelbundet i nästintill samtliga betydande företagsaffärer i regionen. Men framförallt har Roschier över åren ytterligare stärkt sin förmåga att rekrytera Nordens mest talangfulla jurister.

”Vår framgång är ett resultat av en stark företagskultur och ett tydligt arbetssätt där vårt gränsöverskridande kunnande är en central styrka. Jag är otroligt glad för att Roschier är en byrå som duktiga och affärsinriktade jurister vill jobba på, oavsett om de är nyexaminerade eller har varit advokater i trettio år”, betonar Hilli.

”Vi arbetar som en enda byrå oavsett land, team eller praktikområde. Med klienten i centrum ser vi till att bemanna varje specifikt projekt på bästa möjliga sätt”. ■

Health tech



Beddit Sleep Tracker analyserar hur du sover.
På morgonen får du resultatet i din mobil.

Sömntechnologi på export

Health tech-sektorn har en framträdande roll i finsk industri, med många företag som bygger sin affärsidé på en förbättrad folkhälsa. Hälsoveteknologi är idag Finlands främsta exportindustri och har gett upphov till en rad avancerade produkter på den internationella marknaden. På Beddit, som skapat **BEDDIT SLEEP TRACKER**, är det sömn som står i fokus.

TEXT: ADRIANNA JALMING
BILD: BEDDIT

– **SÖMN ÄR VIKTIGARE** för vår hälsa än kost eller motion, säger Lasse Leppäkorpi, vd på Beddit. Ändå uppmärksammar vi inte hur vi sover – på morgonen har vi bara förlorat några timmar utan att veta hur.

Att lättare kunna förstå och förbättra sin sömn är en av de viktigaste faktorerna bakom en god hälsa. Det menar skaparna av Beddit Sleep Tracker, sömnmätaren som jobbar medan du sover.

– Generellt sett vet inte folk hur de sover, men många tror att de vet. Med Beddit Sleep Tracker får vi reda på om vi aktivt sover så bra eller dåligt som vi tror, och vad man kan göra åt det. Jag brukar jämföra det med en våg; den får dig inte att gå ner i vikt men ger dig viktig information som hjälper dig att förstå situationen och som motiverar dig. Sömn är ännu viktigare eftersom det är ett svårare koncept att greppa än vikt.

RESULTAT I MOBILAPP

Beddits sömnmätare består av en tunn remsa som läser av användarens sömnmönster och en mobilapplikation som analyserar resultatet. Medan du sover plockar mätaren upp alltifrån dina rörelser och snarkningar till hjärtrytm och andning, och sammanställer det i appen som du kan avläsa på morgonen. Jämfört med andra produkter på marknaden är Beddits sömnverktyg smidigare och enklare att använda, menar Lasse Leppäkorpi.

– Beddit Sleep Tracker är den osynliga sömnmätaren. Du ser den inte, du känner den inte, det enda du behöver göra är att sova i din egen säng. Liknande produkter som du måste bära på kroppen riskerar att störa sömnen mer än de hjälper, men Beddit Sleep Tracker sätter du bara fast på madrassen. Det är ett nytt sätt att mäta och analysera hälsa, genom att Beddit gör din säng till en ”smart” säng.

UTFORSKAD MARKNAD

Beddits sömnmätare säljs redan i Sverige, dels i Applebutiker och från Beddits



”Teknologi och hälso- och sjukvård är områden som vi i Finland historiskt varit bra på.”

– Lasse Leppäkorpi, Beddit

onlinebutik, och framöver kommer den svenska marknaden även att få ta del av de kommande satsningarna på integrerade och smarta sängprodukter.

– Det finns stor potential för oss på den svenska marknaden som vi inte utforskat fullt ut ännu. Sverige har ett fantastiskt högteknologiskt landskap och folk är vana vid smartphones, appar och digitala hälso-mätare. De har ett intresse för hälsa samtidigt som de har stressiga jobb och reser mycket över tidszoner vilket leder till sömnproblem. Överhuvudtaget innebär Sveriges nordliga läge problem med den naturliga dygnsrytmen; på sommaren har vi alldeles för mycket sol som stimulerar oss och under vintern alltför mycket mörker som gör oss passiva. Sängar är också en väletablerad marknad i Sverige tack vare märken som till exempel Hästens, och överlag finns det en hög medvetenhet om

vikten av sömn för ens eget välmående och hälsa.

FINSKA PRODUKTER UPPSKATTAS I SVERIGE

Att som finskt företag etablera sig på den svenska marknaden är relativt enkelt och något som kommer sig naturligt, menar Lasse Leppäkorpi.

– Vi ser Sverige som vår utökade hemmarknad som är dubbelt så stor som den vi har i Finland, de skiljer sig inte så mycket åt. Ländernas företagskultur är väldigt lika varandra, och den geografiska närheten till vårt finska kontor gör det lätt för oss att serva den svenska marknaden. Generellt sett är finska produkter och företag, health tech och ingenjörsvetenskap uppskattat i Sverige.

Enligt Lasse Leppäkorpi beror Finlands framgångar inom health tech bland annat på landets tekniska kompetens och starka sjukvårdssektor.

– Teknologi och hälso- och sjukvård är områden som vi i Finland historiskt varit bra på. Genom att kombinera de här faktorerna har vi fått ett starkt health tech-landskap, som i och med Nokias nedgång innehåller många nystartade företag.

Beddit grundades för 10 år sedan och bygger både på en högteknologisk bas och vd Lasse Leppäkorpi's egna erfarenheter inom finsk idrott.

– För många år sedan, när jag var elit-idrottare i det finska landslaget, behövde jag en period för att återhämta mig på grund av överträning. Då var jag tvungen att sova med en hjärtmonitor, som analyserade data genom ett pulsbälte runt bröstet. Att sova med något fäst på kroppen var irriterande och störde min sömn. Senare, när jag arbetade på Helsinki University of Technology, satte vi ihop mina erfarenheter med mina kollegors tekniska framsteg. Det var det som blev Beddit. En sak som skiljer Beddit från många andra liknande företag inom det här området är att vi har en vetenskaplig och teknisk bakgrund, och vi vill använda det till att bidra till bättre hälsa. ■



Digitaltjänster i världsklass genom nordiskt samarbete

Ett finländskt företag, som ger konsult-hjälp åt ett svenskt, internationellt megavarumärke i konsten att bygga en webbutik. Vad är det frågan om? Sverige är ju fullt av framgångsrika webbutiker. Talent Base AB:s vd Mikael Rinne skrattar till och börjar berätta:

”Vi körde igång i Sverige för ett par år sedan, när vi fick ett uppdrag för ett svenskt storföretag. Uppdraget hade med utvecklingen av deras globala webbutik att göra. Efter en kort förhandsutredning fortsatte vi tillsammans med beskrivnings- och konceptarbetet, där det är väldigt svårt att hitta erfarna experter även globalt. Man kan säga att det helt enkelt handlade om lagen om tillgång och efterfrågan. Talent Base kan erbjuda riktigt vass kompetens när det gäller planeringen av internationella och heltäckande webbtjänster.”

Talent Base är ett finländskt IT-konsultföretag med samtidens hetaste kompetens på lönelistan. Istället för traditionella IT-proffs erbjuder företaget experter, som förstår sig på både teknik och affärsverksamhet. De är specialiserade på planering och konceptualisering av digitala tjänster. Just nu arbetar de för mer än tio

branschledande företag med att sätta fart på de förändringar som krävs i en allt mer digitaliserad tidsålder. Vad är då själva hemligheten bakom Talent Base framgångar?

”Vi är inget renodlat IT-konsultföretag, även om flera av våra experter har en teknisk bakgrund. Våra kunder beskriver oss som teknikproffs med förståelse för affärsverksamhet i den digitala tidsåldern. Sådana experter är mycket efterfrågade, vilket också återspeglas i vår kundorganisation. Allt oftare ser man titeln Chief Digital Officer”, berättar Rinne.

Rinne tror att denna kompetens kommer att efterfrågas även i framtiden. ”Enligt prognoserna kommer allt som kan digitaliseras att digitaliseras. Det finns arbete så det räcker. Talent Base har som målsättning att tillsammans med kunden bevisa, att världens bästa webbtjänster produceras i Norden.” Framtiden får utvisa hur snabbt det ryktet sprids i världen. Det handlar i vilket fall som helst inte om bristen på vilja.



Made in Finland with silence 



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

Health tech



Hurs styrketräningsmaskiner är speciellt anpassade för seniorer.

Health tech för seniorhälsa

Den finska health tech-branschen är på stark tillväxt. Samtidigt ställer en allt mer åldrande befolkning nya krav på branschen att hålla jämna steg med utvecklingen. **HUR**, som utvecklar produkter för seniorträning, är ett av de finska företag som svarat på behovet.

TEXT: ADRIANNA JALMING BILD: HUR

– **I FINLAND HAR VI** en ganska bred erfarenhet av geriatrisk träning, säger Lena Karjaluto, vd på Hur. Det bottenar sig i att vi har en lång tradition i att rehabilitera våra frontveteraner. Det är en kunskap som är unik i världen, som vi kan ta vara på och exportera.

Hur utvecklar styrketräningsmaskiner och system speciellt anpassade för den äldre delen av befolkningen. Målsättningen är att bidra till ökad seniorhälsa, både genom rehabilitering och förebyggande träning. Lena Karjaluto menar att Hur är ett resultat

inte bara av Finlands specifika kunskap på området utan också av ett ökat behov i samhället.

– Befolkningsutvecklingen i hela Norden går mot en åldrande befolkning och ett ökat tryck på äldreomsorgen. Att äldre ska kunna bo hemma längre är en av lösningarna som diskuteras, och vi vill dra vårt strå till stacken. Hur vill vara en socioekonomisk tillgång för samhället genom att bidra till ett aktivt åldrande.

Även Finlands starka ställning inom teknik och vetenskap har varit en bra grogrund för företaget, berättar Lena Karjaluto.

– Vi har datorstyrd utrustning och samarbetar mycket med forskare när vi bygger upp våra koncept. Datorstyrningen gör träningen effektivare eftersom man kan ta in flera patienter som tränar samtidigt. Patienten identifierar sig med ett ID-kort och systemet håller koll på träningen; den ställer in rätt motstånd, räknar antal repetitioner och piper till när man är klar. Sedan kan man gå till nästa maskin och upprepa proceduren. Vi vill dra nytta av det allra senaste inom



”Både de allra svagaste och de som är friska och starka får ut något av träningen.”

– Lena Karjaluto, Hur

forskning och teknologi, och omsätta det i praktiken.

ANVÄNDS PÅ KAROLINSKA INSTITUTET

När Hur grundades år 1989 låg fokus på träningsutrustning med inriktning på fitness och idrott, men de senaste åtta åren har företaget tagit ett allt större kliv in på seniormarknaden. I takt med detta har Hur vuxit, och idag har man återförsäljare i 42 länder på fem kontinenter.

– Hittills har vi gjort 10 000 installationer av våra maskiner. Karolinska Universitetssjukhuset använder våra maskiner i rehabilitering av till exempel strokepatienter, och på Blomsterfondens seniorboenden i Stockholm används de till förebyggande träning för seniorer. Det unika med vår utrustning är att vi använder tryckluft som motstånd. Det gör att du får en maskin som är väldigt tyst och som har en startvikt som ligger nära noll kilo. Användningsområdet är därför väldigt brett, både de allra svagaste och de som är friska och starka får ut något av träningen. ■

ANNONS

BULKLOGISTIKSPECIALISTEN RL-TRANS

Genom täta samarbeten och snabb anpassningsförmåga skapar RL-Trans effektiva, individuella logistiklösningar åt sina kunder.

RL-Trans har i mer än ett halvt sekel satt kundens behov i centrum och är i dag ett av Skandinavien största logistikföretag specialiserat inom bulklogistik.

Verksamheten vilar på tre ben: torrbulktransport, gastransport och logistiska mervärdetjänster. Kunderna finns över hela Europa, framför allt inom petrokemi-, kemi-, livsmedels- och mineralindustrin.

Devisen är: Lokal marknad, lokalt folk. De 150 medarbetarna är RL-Trans hjärta.

– Vi använder oss inte nämnvärt av underleverantörer, utan vi har egen utrustning, egna fordon och egen personal. Det skapar ett smidigt samarbete där vi har hela logistik- och kvalitetskedjan i våra egna händer, säger marknadschefen Andreas Lindedahl.

Genom stor innovationsförmåga och lyhördhet för kundernas önskemål har RL-Trans under de senaste 15 åren vuxit med 20 procent per år.

RL Trans kan erbjuda transportlösningar över hela Europa. Det är viktigt eftersom godsströmmarna i dag är alltmer internationella. Ingen utmaning är för stor eller för liten.

– Logistik är en servicebransch som ställer krav på snabba förändringar. Vi har kapaciteten och förmågan att anpassa oss, säger Andreas Lindedahl.

RL-Trans fortsätter att satsa offensivt enligt sin strategi för att växa både geografiskt och storleksmässigt. Bland annat har företaget byggt en ny bulkterminal för lagerhantering och omförpackning av material, berättar Andreas Lindedahl.

– Vi har modet att våga växa och investera och tror starkt på framtiden. ▲



RL-TRANS
BULK LOGISTICS

Redan idag ökar industriellt internet effektiviteten

Valmet ser industriellt internet som en möjlighet att erbjuda våra kunder lösningar som hjälper dem att öka sin produktivitet. Detta sker genom sammankoppling av intelligenta maskiner, människor och service vilket är möjligt tack vare den nyaste teknologin och digitaliseringen.

Genom dagens avancerade teknologi kan man via internet samla in och analysera stora mängder data från maskiner och processer. Informationen utnyttjas för att optimera driften och planera förebyggande underhåll. På det sättet kan industrin bli effektivare, säkrare och mindre resurskrävande. Samtidigt innebär industriellt internet en skiftning från ett produktfokus till ett servicefokus med samverkan mellan flera partners i värdekedjan.

-Vi talar om ett teknologiskt paradigmskifte. Våra intelligenta maskiner kombinerat med lång erfarenhet av automation och digitalisering samt en gedigen processexpertis ger en stadig bas för den kommande utvecklingen. Redan idag hjälper våra industriella internetlösningar våra kunder att öka effektiviteten i sin verksamhet, minska sin energiförbrukning samt att bli mera resurseffektiva. I framtiden kommer vårt fokus

på den industriella internetteknologin att ge även bättre möjligheter att stödja våra kunder, berättar **Johan Pensar**, ansvarig för analytiska och digitala tjänster inom Valmet Service.

Industriellt internet ger möjlighet att erbjuda den bästa expertisen för kunderna oberoende av tid och plats eftersom all information finns tillgänglig i realtid överallt. Genom automatisk analys

av insamlad data kan experterna fokusera på att hjälpa kunderna mer effektivt.

- Under de kommande åren planerar vi att introducera mer avancerade automationslösningar. Genom maskiner, processer och automationsteknologi, fullt anpassad för industriellt internet som standard och med inbyggd diagnostik- och analyskapacitet, kommer våra kunder lätt att kunna dra nytta av den senaste teknologins möjligheter, fortsätter Pensar.

- Tittar man lite längre fram så ser vi att industriellt internet förstärker kopplingen mellan alla aktörer i en värdekedja – eller varför inte mellan olika värdekedjor. Detta öppnar upp för helt nya, innovativa digitala affärsmodeller med enorma möjligheter. Vi tänker vara bland dem som står i spetsen av utvecklingen – igen, sammanfattar Pensar.

”Våra industriella internetlösningar hjälper kunder att minska sin energiförbrukning och bli mera resurseffektiva.”



Valmet i korthet

Valmet är den ledande globala utvecklaren och leverantören av teknik, automation och service inom massa-, pappers- och energiindustrin.

Valmet har 12 000 medarbetare världen över, varav 1 500 i Sverige. Företaget har flera produktions- och R&D-enheter i Sverige, varav de största finns i Göteborg, Karlstad och Sundsvall. Huvudkontor i Esbo i Finland.

Läs mer på: www.valmet.se

Valmet

PESMELS MATERIAL FLOW HOW GER SKRÄDDARSYDDA LOGISTIKLÖSNINGAR

I nästan 40 år har Pesmel skapat smidiga, säkra och effektiva interna logistiklösningar till framför allt pappers- och metallindustrin. Bakom framgången finns förmågan att på djupet förstå kundernas behov.

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.

- Det viktigaste för oss är att lyssna väldigt noga på vad kunderna faktiskt letar efter och rekommendera de mest optimala lösningarna. Det ska vara rätt sak på rätt plats, i bästa skick och vid rätt tidpunkt, säger Kaj Fahllund, VP Paper & Converting.

För Pesmel är det viktigt att komma nära kunden, att skapa ett förtroende och etablera ett partnerskap



snarare än att enbart vara en leverantör. Pesmel kallar det Material Flow How, förmågan att verkligen förstå vad kunderna behöver.

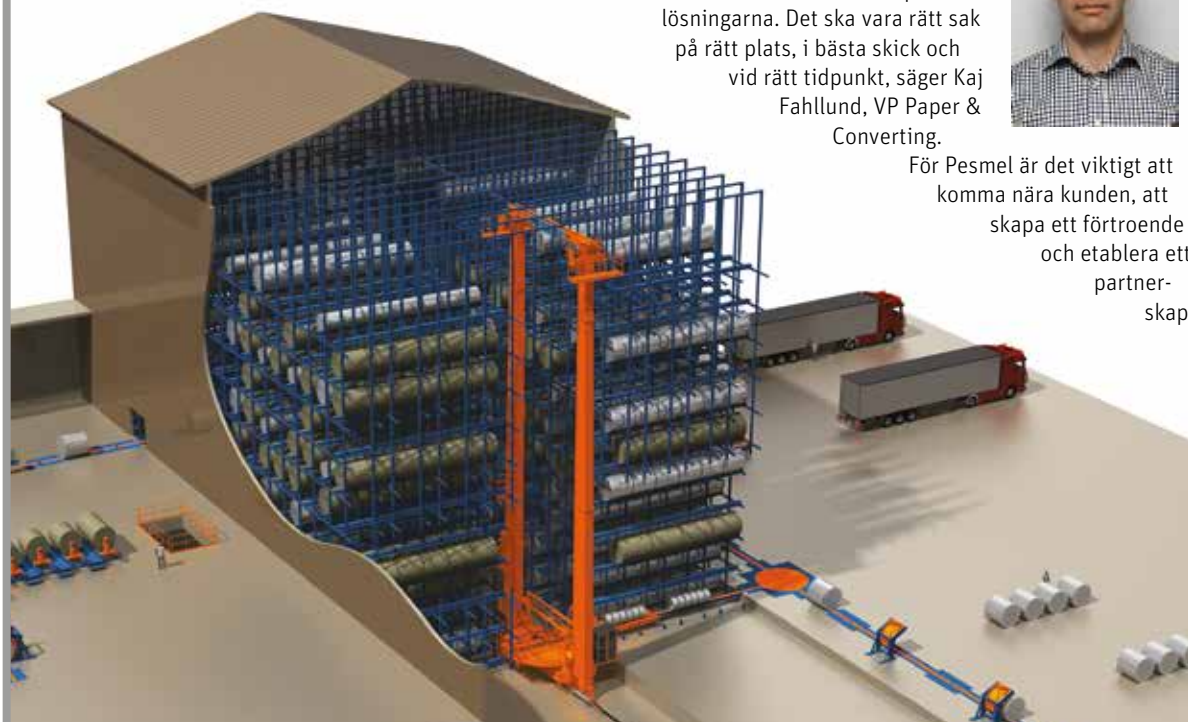
- Det är lite grann som att sy upp en kostym åt någon. I stället för att bara skicka en katalog och säga att detta är vad du kan välja mellan, skapar vi lösningarna utifrån kundernas egna önskemål. Det har genererat över 30 patent för oss. Vi skapar verkligen något nytt, säger Kaj Fahllund.

3D-layout 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.

Många av Pesmels 172 medarbetare har gedigen bakgrund inom kundernas branscher. Kaj Fahllund har själv lång erfarenhet från pappersindustrin.

- Att vi har denna industriella know-how skiljer ut oss från många av våra konkurrenter. Vi har innovationsförmågan, systemkunnandet, de tekniska färdigheterna, de globala företagstjänsterna – och vi är flexibla. ▲



PESMEL
Material Flow How®

FAMILJEFÖRETAGET **AHOLA** FÖRNYAR TRANSPORTBRANSCHEN

Effektivitet, pålitlighet och hållbarhet – alltid med kundens önskemål i fokus. Med 60 års erfarenhet och ett unikt onlinekoncept erbjuder Ahola Transport lösningar för alla sorters logistikbehov.

– **Vi vill vara i framkant** i utvecklingen av logistik, säger Hans Ahola, vd på Ahola Transport. Vi siktar framåt och satsar mycket på digitalisering för att optimera för kunden.

Sedan 1955 har finska Ahola Transport levererat skräddarsydda och professionella transportlösningar. Företaget startades av Helge Ahola som inledde verksamheten genom att frakta bland annat råmaterial med sin lastbil, och senare kom även sönerna Hans, Nils, Rolf och Lars att bli delaktiga i arbetet.

– Jag själv var sex år när jag bestämde att jag skulle börja jobba med det här. Pappa lyfte upp mig i lastbilen och sen dess har jag vetat precis vad jag vill göra.

Att man är ett familjeföretag märks i verksamheten, menar Hans Ahola.

– Fördelarna är att man har jätte-lojal personal som trivs i arbetet och gör allt för att lyckas. Om du har bra gemenskap och anställda som vill utveckla företaget och göra sitt bästa blir det ju naturligtvis bra i slutändan även för kunden.

Efter starten 1955 utökades på 70-talet arbetsområdet till att även om-

fatta Sverige, och senare också andra delar av Europa. Ahola Transport är idag ett internationellt företag med 400 lastbilar i sin verksamhet.

– Norden utgör 70 procent av vår verksamhet, där Sverige är den största enskilda marknaden för oss. Resten är i de baltiska länderna och centrala Östeuropa.

Ahola Transports unika och kundanpassade koncept bygger på tanken om dynamisk logistik. Enligt Hans Ahola utgörs detta av en onlinelösning som ger effektivare och smartare transporter för kunden.

– Ahola Online innebär mindre hantering av godset och en obruten ansvarskedja. Vi har inget terminalsnätverk utan utgår till 100 procent ifrån kundens behov. Varje morgon ser vi vad kunderna behöver och hämtar upp på det sättet, med bara en omlastning i en hub per riktning. Man kan säga att det är direkta transporter och med Ahola Online optimerar vi transporterna och har en obruten ansvarskedja från början till slut.

Även miljö är en viktig faktor i företagets koncept, som år 2002 certifiera-

”Norden utgör 80 procent av vår verksamhet, där Sverige är den största enskilda marknaden för oss.”

HANS AHOLA, VD

des enligt ISO 14001. Ahola Transport lägger stor betydelse i att få ut mer av sina lastbilar, minska utsläpp och bränslekonsumtion samtidigt som man inspirerar sina anställda att bli mer involverade i miljöfrågor.

– Företaget har ett eget index som vi kallar för Green Wheels, som vi följer och utbildar våra chaufförer i. Vi jobbar på varje enskild försändelse och lastbil för att få minsta möjliga miljöpåverkan.

År 2015 bildades transport- och logistikkoncernen Ahola Transport som idag utgör tre företag: moderbolaget Oyj Ahola Transport Abp som specialiserat sig på internationella

transporter, projekt- och transportföretaget Oy AT Special Transport Ab samt Oy Attracs Ab som inriktar sig på IT- och logistiktjänster. Koncernen listades hösten 2015 på Aktietorget i Stockholm.

Att ligga långt fram i utvecklingen i transportbranschen är alltså målet, både nu och i framtiden, konstaterar Hans Ahola.

– Vi vill vara det logistikföretag i branschen som är bäst på förnyande av transport- och logistik i Norden. Detta sker i första hand genom att vidareutveckla vårt koncept med Dynamisk Logistik som sker genom digitalisering och optimering av tjänsterna för att erbjuda den bästa helheten åt kunderna. Vi har en vision att leda förnyandet av traditionell logistik. Det är det som driver oss.

Oyj Ahola Transport Abp
hans.ahola@aholatransport.com

Oy AT Specialtransport Ab
jonas.ahola@aholatransport.com

Oy Attracs Ab
peter.grankulla@attracs.com



 **Ahola Transport**

 **SpecialTransport**

 **Attracs**



SMAKJÄTTEN PAULIG *växer i Sverige*

På familjeföretaget Paulig står den goda smaken i fokus. Företaget, som idag äger Risenta och Santa Maria, har i 140 år inspirerat konsumenterna att upptäcka nya världar av smak.

– **Vi vill kunna** erbjuda människor nya och relevanta smakupplevelser, säger Jaana Tuominen, koncernchef på Paulig. Det kan vara att njuta en kopp kaffe mitt på dan eller en fredagsmiddag med vännerna eller familjen; Paulig vill bidra med det lilla extra som förgyller vardagen.

Paulig har en lång historia av att sätta smak på tillvaron. Det hela började år 1876, då den unge entreprenören Gustav Paulig öppnade kolonialbutik där han importerade och sålde matvaror till Helsingforsborna.

Tanken var att kunna erbjuda finländare smaker från olika delar av världen som man kanske inte hade tillgång till, som till exempel kaffe, kryddor, mjöl och konjak. Det började som en importverksamhet, men redan 1904 började Gustav rosta eget kaffe som ett alternativ till det orostade kaffet som såldes och rostades i hemmet.

Företaget utvecklades snart till att omfatta egen produktion, och på 1940-talet startade Gustav Paulig Nordens första fabrik för djupfryst mat. Tanken var att maten skulle säljas till den finska armén, men efter freden 1945 blev det istället konsumentprodukter.

Många varor, produkter och smaker har kommit och gått under Pauligs 140-åriga

historia, men enligt Jaana Tuominen har kärnverksamheten alltid kretsat kring några viktiga nyckelprodukter och värderingar.

Mycket av Gustav Pauligs arv finns kvar i företaget. Vi är fortfarande upptäcktsresande i smakernas värld, och vi har samma kvalitetstänkande med oss som vi haft från början. Internt citerar vi ofta Gustav Paulig som när han öppnade det första rosteriet sa att den dagen vi prutar på kvaliteten kan vi lika gärna stänga fabriken portar. Tittar man på produktsortimentet har vi fortfarande kaffe och kryddor, men mjöl har förvandlats till taco och tortilla. Ägarkåren är också sig lik, företaget är fortfarande familjeägt av Gustavs ättlingar.

Den största skillnaden mellan det nystartade Paulig och dagens moderna koncern är företagets internationalisering, menar Jaana Tuominen.

– Paulig var länge väldigt finskt, men idag säljs våra produkter i ett 60-tal länder och vi har verksamhet i 13 av dem. Sverige är faktiskt det land där vi har flest människor anställda idag, även om Finland är större omsättningsmässigt.

Pauligs resa från enmansföretag till global aktör har gått via flera samarbeten och förvärv av namnstarka bolag. På 80-talet

inledde Paulig ett samarbete med Santa Maria, som år 2011 ledde till att Santa Maria blev helägt av Paulig-koncernen.

– Vi växte jättemycket i och med förvärvet. Santa Maria är närvarande inte bara i Norden utan hela norra Europa, och tillväxten inom mexikansk och asiatisk mat innebär många nya möjligheter.

Förra året utökades koncernen ytterligare i och med köpet av Risenta.

– Trenden med hälsosam mat har ju vuxit otroligt, vi förstod att det här är en kategori som är intressant. Även Risentas bakgrund som familjeföretag passar oss på Paulig. Vi har starka värderingar i vårt bolag och både Risenta och Santa Maria har passat utmärkt in i det.

På Paulig ser man positivt på framtiden. Konsumenten kommer alltid att fortsätta stå i centrum när koncernen utforskar nya smakupplevelser, menar Jaana Tuominen.

– Vi har funnits i hundrafyrtio år och det är vår uppgift att finnas minst lika länge till. Det vi gör är baserat på smak, och smak blir aldrig omodernt. Vi vill fortsätta att utvecklas i enlighet med trenderna och konsumentens behov, och det kommer att hålla oss relevanta även de kommande hundrafyrtio åren. ▲

“Vi har funnits i hundrafyrtio år och det är vår uppgift att finnas minst lika länge till. Det vi gör är baserat på smak, och smak blir aldrig omodernt.”

Jaana Tuominen



Regeringen



”De flesta vet att Sverige, och även det svenska språket, fortfarande är viktigt för Finland.”

– Olli Rehn, Näringsminister

Finlands näringsminister Olli Rehn hoppas att samarbetet mellan Sverige och Finland utvecklas ännu mer.

Näringsminister Olli Rehn:

”Dags för Finland att ta för sig”

Det finns innovativa krafter i Finland. Men landet har halkat efter de senaste åren och är nu i behov av en lång rad ekonomiska reformer.

– Sverige har lyckats bättre på senare tid. Nu är det Finlands tur att ta nästa steg, säger **NÄRINGSMINISTER OLLI REHN**.

TEXT: MATS HELLSTRÖM BILD: SAKARI PIIPPO

SVERIGE ÄR EN av Finlands fyra viktigaste exportmarknader, och industrikulturen i de båda länderna påminner om varandra. Finska företag konkurrerar ofta på samma marknader, men de senaste åren har länderna gått åt olika håll i den ekonomiska utvecklingen.

– Stefan Ingves har sagt att Finland och Sverige är ekonomier som med jämna mellanrum måste uppfinna sig själva igen. Där har Sverige lyckats bättre på senare tid, men nu är det Finlands tur att ta steget. Regeringen är just nu inne i ett arbete för att reformera lönebildningen som utgör ett hinder för tillväxt.

Lönebildningen är alltså en av de stora ekonomiska frågorna som skiljer Sverige och Finland åt. När Sverige på 90-talet gjorde omfattande förändringar i syfte att öka flexibiliteten valde Finland att behålla en mer centraliserad lönebildningsmodell. Nu arbetar regeringen alltså på nya regler.

– Vi behöver skapa en arbetsmarknad som bättre reflekterar produktiviteten på företags- och branschnivå. Där ligger vi

efter många andra länder. Sedan behöver vi även titta på skattesystemet och vilka förändringar som kan göras där för att öka näringslivets konkurrenskraft, eller skapa en större bas av inhemska investerare. Vi behöver kompetens, entreprenörsanda och långsiktighet. Det är komplext, men det finns också ljuspunkter. Vi investerar mycket i vissa branscher och i höstas var jag på en konferens där 170 finska företag inom life science deltog. Det finns företag, och hela branscher, som har framtiden för sig.

SVERIGE KULTURELL FÖREBILD

Olli Rehn gör en annan jämförelse mellan grannländerna. Medan Finland vid enstaka tillfällen nått internationella framgångar inom kulturområdet har Sverige kunnat lansera internationellt gångbara artister, låtskrivare och författare i en aldrig sinande ström.

– Det finns en tradition ända sedan Abba, eller rentav tidigare, och det här är ett område man inte ska underskatta.

Musik och kulturproduktion hör ihop och samspelar med informationsteknologi. Att Spotify skapats av svenskar är inte förvånande, säger Olli Rehn som tycker att Finland borde ta för sig mer inom de kreativa näringarna.

– Här utgör den kreativa industrin omkring 4-5 procent av marknaden, vilket är i linje med EU i stort. Men i Sverige är andelen betydligt högre.

SAMARBETE SKAPAR FRAMGÅNG

Innan Olli Rehn klev på posten som näringsminister var han EU-kommissionär i Bryssel. Ett av de viktigaste ämnena där var den europeiska energipolitiken och besluten som togs då om djupare samarbeten och satsningar på bättre infrastruktur ska nu bli verklighet. Samarbete är en nyckel till framgång och Olli Rehn ser relationen till Sverige som särskilt viktig, och möjlig att utveckla ännu mer.

– Jag besökte Anders Borg i Rosenbad en gång och jag kommer ihåg att han på väggen i sitt rum hade ett porträtt på den

finske prästen Anders Chydenius som var riksdagsman i Stockholm och författade reformer för den svenska yttrandefriheten.

”Vi behöver skapa en arbetsmarknad som bättre reflekterar produktiviteten på företags- och branschnivå.”

– Olli Rehn, Näringsminister

Ett annat exempel på hur den djupa relationen manifesteras är att många starka profiler inom det finska näringslivet är engagerade i Finsk-svenska handelskammaren. De flesta vet att Sverige, och även det svenska språket, fortfarande är viktigt för Finland. ■

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.

Industrins och utrikeshandels 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.

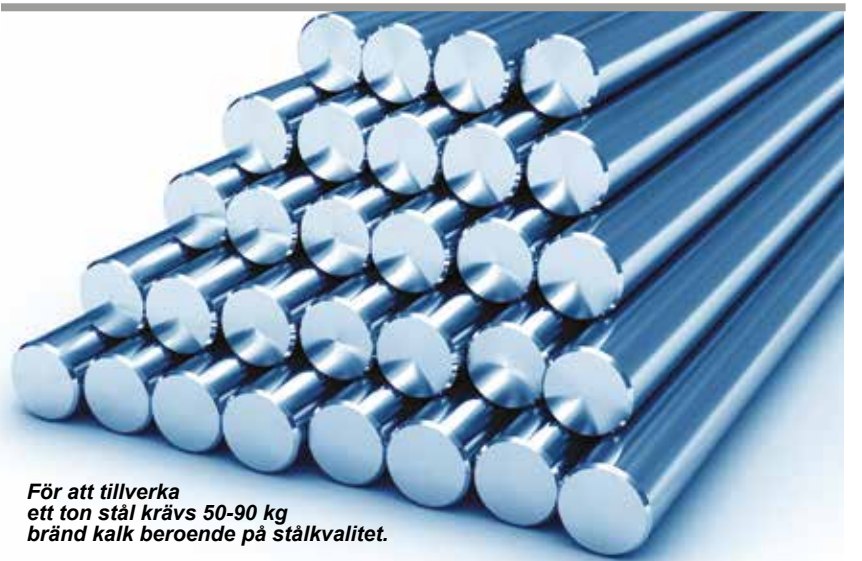
Stålintustrin ingår i en av de starkaste värdekedjor vi har i landet

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 stål-kvalitet. 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.



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

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.

I augusti 2015 fattade dock den svenska regeringen ett beslut som slår hårt mot den svenska kalkindustrin. Genom att utpeka kalkindustrins marker till EU kommissionen som Natura 2000 områden, ändras förutsättningarna för svensk kalkstensförsörjning. Beslutet ger omfattande konsekvenser för kalkindustrin och leder till ett sämre läge för hela basindustrin.

Nordkalk har därför ansökt om rättsprövning hos Högsta förvaltningsdomstolen för att få beslutet upphävt.

Vi fortsätter driva på för att skapa goda förutsättningar att tillgodose industrin och dess olika behov av kalksten, med inhemsk lokal råvara från Gotland också framöver. Vi önskar på detta sätt fortsätta bidra till basindustrins utveckling och en hållbar samhällsutveckling.

Jarkko Kaplin, CEO 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.



WE MAKE A DIFFERENCE



Our latest investment in Finland:



Evac is a global company that designs and markets environmentally friendly water, waste and wastewater collection and treatment systems for the shipbuilding, offshore and construction industries.

Over 20 years of investing in Finland



IK Investment Partners is a European private equity firm dedicated to building stronger companies. With over 25 years of experience, we turn national champions into international leaders whilst constantly being mindful of delivering sustainable growth.



WWW.PORTOFTURKU.FI

PORT OF TURKU
FINLAND

"ICT-industrin har blivit erkänd som väldigt viktig för Finlands framtid. Människor har börjat tala om det, både statsministern och presidenten har lyft fram vilken betydande roll software kommer att spela i framtiden."

– Rasmus Roiha, Finnish Software Entrepreneurs Association

Ljus framtid för finsk ICT

INFORMATIONSTEKNOLOGI är en stark tillväxtsektor i Finland, och de senaste årens snabba utveckling har satt många finska ICT-företag på kartan. Enligt Rasmus Roiha, vd på Finnish Software Entrepreneurs Association, är spetskompetens och en utbredd digitalisering några av faktorerna bakom framgången.

TEXT: ADRIANNA JALMING BILD: DAMIAN ZALESKI

– **MÖJLIGHETERNA INOM ICT** har blivit fler i och med att teknologin förändrats. Allt digitaliseras idag. Det finns ingenting som inte förlitar sig på software, och företagen expanderar tack vare det, säger Rasmus Roiha.

Den finska ICT-branschen växer så det knakar. De senaste årens starka tillväxt i kombination med många nya och innovativa

företag har placerat Finland högt på listan över starka informationsteknologi-kuster.

– De senaste tre åren har industritillväxten varit över 10 procent. Siffrorna drivs på av några stora företag som gått ut särskilt hårt, som spelföretaget Supercell som har haft en årlig tillväxt på uppemot 10 miljard-

er kronor. Men även om man räknar bort det bolaget ur statistiken har branschen sett en ganska häftig tillväxt på 7 till 10 procent årligen.

Men en framgångsrik sektor behöver arbetskraft. Bara i programvaruindustrin jobbar idag cirka 60 000 människor på uppemot 2 500 olika företag, och då tillkommer alla de som arbetar på företag inom andra sektorer med egna softwareavdelningar. En av de största utmaningarna i den finska ICT-branschen just nu handlar om rekrytering, menar Rasmus Roiha.

– Vi har väldigt många bolag som det går bra för, och som skulle vilja rekrytera. Men de här företagen vill ha förmågor med en viss sorts talang, de har kunder som väntar och har inte tid att ta nån från skolbänken.

Samtidigt har vi i Finland många som varit anställda hos Nokia, som blivit uppsagda men tyvärr inte har det kunnande som de här bolagen vill ha. Så vi har en situation där ICT-företagen behöver personal men personalen som finns inte har rätt kompetens för företagets behov.



RASMUS ROIHA

CYBER SECURITY SEDAN 20 ÅR

Att finsk ICT blivit en kraft att räkna med beror enligt Rasmus Roiha både på en samhällelig utveckling och på spetskompetens inom vissa specifika områden.

– Utöver att samhället ju digitaliseras

sävelsirkku™

sentina.fi facebook.com/savelsirkku twitter.com/savelsirkku

nokian®
TYRES

ADVOKATFIRMAN

GÄRDE & PARTNERS

Affärsjuridiskt inriktad advokatbyrå med finskspråkiga medarbetare och med lång erfarenhet av finsk-svenska relationer. Därtill samarbetar vi med väletablerade advokatbyråer i de nordiska länderna samt EU.

Bland våra klienter återfinns såväl familjeföretag som multinationella koncerner.

Vi vägleder er med styrka, handlingskraft och kompetens.

ADVOKATFIRMAN GÄRDE & PARTNERS AB, DANDERYD SGATAN 14, 114 26 STOCKHOLM
www.gardepartners.se

Många söker sig till ICT-branschen, men att rekrytera rätt kompetens är en stor utmaning.

mer och mer är vi i Finland särskilt bra på tre stora områden inom ICT. Dels har vi information security, eller cyber security, som är ett mycket starkt kluster med en hälsosam utveckling. Här har vi många företag som är internationellt kända och har arbetat med den här sortens frågor i 20 år. Vi har också spelindustrin, som har ett 240-tal aktiva företag idag. Det tredje området är industriproduktion, där Finland har lång erfarenhet. I den branschen kombineras software med kunnande inom en specifik industri, som pappersprodukter eller metalltillverkning.

ERKÄNT VIKTIG INDUSTRI

Den positiva utvecklingen inom finsk informationsteknologi märks inte minst på samhällets syn på branschen, menar Rasmus Roiha.

– ICT-industrin har blivit erkänd som väldigt viktig för Finlands framtid. Människor har börjat tala om det, både statsministern och presidenten har lyft fram vilken

betydande roll software kommer att spela i framtiden. Så var det inte när jag började arbeta med det här för 17 år sedan. Då förstod folk inte vad man gjorde och tyckte att man skulle skaffa sig ett riktigt jobb. Den här industrin var inte uppskattad. Idag förstår alla hur viktigt software är för vår exportindustri och hur viktigt det är för Finland att digitalisera. Det är psykologiskt betydelsefullt för branschens självförtroende.

Den nya förståelsen för ICT leder i sin tur till att allt fler unga talanger söker sig till sektorn, säger Rasmus Roiha.

– Många duktiga människor söker sig till utbildningar inom ICT eller inriktar sig på eget företagande i branschen. När fler unga människor med kunskap och kunnande väljer ett visst område kan vadsomhelst hända. Någon uppfinnar en app som Uber, någon uppfinnar en tjänst som Facebook, någon uppfinnar något som förändrar världen till det bättre. ■

SPALT PR
STOCKHOLM COPENHAGEN HELSINKI OSLO

Spalt PR is one of the leading full-service PR agencies within the lifestyle and consumer segment in Scandinavia.
www.spaltpr.com



Clean Solutions Finland

Clean Solutions Finland manufactures quality certified and eco-friendly detergents and cleaning products.
www.pohjanneito.fi

Tallink & Silja Line – Vi värnar om miljön

Som Östersjöns ledande rederi känner vi ett särskilt ansvar för vår närmiljö. Vi arbetar ständigt med utveckling av metoder för att skydda och skona miljön från föroreningar med målet att främja en hållbar utveckling.

Miljöansvar är en av våra viktigaste prioriteringar; mellan 2002 och 2009 tog AS Tallink Grupp sammanlagt sju helt nya och moderna fartyg i trafik på Östersjön. Dessa har ersatt äldre tonnage. Som ett led i vår förnyelse kommer vi i början av 2017 sjösätta ännu ett helt nytt miljövänligt LNG fartyg. Hon kommer, liksom rederiets övriga fartyg, att följa de nya och mer strikta utsläppsbestämmelser som gäller för Östersjöns så kallade ECA-område. Moderna fartyg och miljövänliga lösningar bidrar till en bättre miljö i Östersjöområdet.

TALLINK
tallink.se

SILJA LINE
silja.se

ICT



Bästa arbetsplatsen vill bli ännu bättre

VINCIT är ett av de många framgångsrika finska mjukvaruföretag som uppmärksammats de senaste åren. Genom att satsa lika mycket på nöjda medarbetare som kunder vill Vincit erbjuda ännu bättre tjänster för alltifrån mobilapplikationer till inbyggda system i medicinsk utrustning.

TEXT: ADRIANNA JALMING BILD: VINCIT

– **HOS OSS ÄR** inte ens måndagarna tråkiga, säger Ville Houttu, Business Development Director på Vincit. Vi har blivit utsedda till bästa finska arbetsplats två år i rad, vilket jag tycker definierar oss som företag.

Som mjukvaruutvecklare i Finland är Vincit långt ifrån ensamma. Finsk informationsteknologi har varit på stark frammarsch de senaste åren, med många små startups som utvecklats till att bli tongivande både inom landet och internationellt. Vincit, som bildades 2007, har i mångt och mycket gått samma väg och har idag drygt 198 anställda i Tammerfors och Helsingfors. Företaget har vuxit starkt de senaste åren och bland annat utnämnts till "Company of the Year 2013" av Op-Pohjola & Kauppalehti och fått utmärkelser från European Business Awards och Finnish Enterprise Agencies.

"Hos oss är inte ens måndagarna tråkiga."

– Ville Houttu, Vincit

FÖRETAGETS FYRA FOKUSOMRÅDEN: nätverkslösningar, mobilapplikationer, inbyggda system och UI-design är enligt Ville Houttu ett av skälen bakom framgångarna.

– Vi är ett av få företag i branschen som täcker samtliga områden. Det är en tillgång eftersom det innebär att vi kan erbjuda ett bredare spektrum av tjänster, medan många andra företag enbart arbetar med en inriktning. För kunderna betyder det att de bara behöver jobba med en aktör istället för flera.

EN ANNAN FAKTOR som profilerar Vincit stavas arbetsmiljö. Great Place To Work Institute utnämnde företaget till "Bästa Arbetsplats i Finland" både 2014 och 2015, samt "Tredje Bästa Arbetsplats i Europa" under 2015. Ville Houttu menar att även detta inverkar positivt på företagets konkurrenskraft.

– Vi får många ansökningar och har väldigt bra synlighet på den finska jobbmarknaden. Det innebär att vi får och attraherar de bästa talangerna i branschen, och att vi har möjlighet att behålla dem i företaget. Vi jobbar på att bli en bättre arbetsplats och ha nöjdare kunder imorgon än vi har idag. ■

Strategiverktyget som hjälper företag att nå sina mål

Bristande kommunikation och transparens är ett vanligt problem som försvårar arbetet på många företag. Med **LATO STRATEGY TOOL** kan både ledning och medarbetare få en aktuell översikt över företagets mål och utmaningar, vilket ökar effektiviteten i arbetet.

TEXT: ADRIANNA JALMING BILD: LATO

– **EN LYCKAD STRATEGI** handlar till 10 procent om planering och till 90 procent om utförandet, säger Onni Matti Manninen, vd på Lato Leadership Automation Tools. Det kan se bra ut på papperet, men den universella utmaningen är att få det gjort.

Det finska mjukvaruföretaget Lato, som funnits sedan 2014, fokuserar på att utveckla produkter som hjälper företag att nå sina strategiska mål. Enligt Onni Matti Manninen uppstår det ofta problem och oklarheter i ett företag när det inte finns något effektivt sätt att kommunicera mellan avdelningarna.

– När många personer och uppgifter är inblandade resulterar det ofta i att de olika sidorna inte vet vad de andra håller på med. Det har man vanligtvis försökt hantera genom mejl och powerpointpresentationer, men det är väldigt svårt att hålla sig uppdaterad och att förmedla saker uppåt eller neråt i företaget på det sättet.

ÖVERSKÅDLIG BILD

För att lösa problemet har Lato utvecklat ett verktyg som ska ge en lättöverskådlig bild både av aktuella mål och uppgifter. Medan arbetet pågår kan medarbetare ställa frågor, be om hjälp och få svar direkt i det interaktiva verktyget.

– Grundtanken är att bidra med synlighet så att alla i organisationen vet hur strategin ser ut och vad som behöver göras. Med Lato kan alla i företaget ta del av den övergripande planen, samtidigt som de vet vilka uppgifter de själva förväntas utföra och hur arbetet fortlöper. När målen är nådda kan man följa upp det man åstadkommit.

Onni Matti Manninen menar att det som skiljer Lato Strategy Tool från andra liknande produkter är att det omvandlar övergripande strategier till konkreta uppgifter i det dagliga arbetet.

– Istället för att integrera olika system integrerar vi människor. Genom att koppla ihop människorna som faktiskt utför uppgifterna får vi informationen direkt från dem som kan den bäst, och ser till att den sprids i företaget.

FÖRSTA SVENSKA KUNDERNA 2016

Ett femtiotal företag och organisationer, främst i Finland men även i övriga Europa, använder idag Latos webbaserade verktyg och mobilapplikation. Lato räknar med att få sina första svenska kunder under 2016, även om verktyget redan har många svenska användare genom finska företag. Onni Matti Manninen menar att den svenska marknaden lämpar sig väl för Latos system.



Onni Matti Manninen på Lato anser att marknadsföring och stöd från regeringen kan bidra till att ICT-industrin växer ytterligare i Finland.

– Den svenska företagskulturen delar samma värderingar som det som driver oss på Lato – transparens, att arbeta tillsammans som ett team för att nå gemensamma mål och se till att individen kan ge sitt bidrag till processen. Vårt verktyg tillför önskad snabbhet och enkelhet i strategiarbetet samtidigt som det tillåter människor att vara delaktiga.

"Den finska ICT-sektorn har en exceptionell plattform att dra nytta av, där Nokia visade vägen och skapade modet att tänka stort."

– Onni Matti Manninen, Lato

Finsk informationsteknologi, den bransch inom vilken Lato är ett av många framgångsrika företag, har

enligt Onni Matti Manninen vuxit sig stark tack vare flera olika orsaker.

– Den finska ICT-sektorn har en exceptionell plattform att dra nytta av, där Nokia visade vägen och skapade modet att tänka stort. Rätt problemlösarattityd kombinerat med utbildning skapar innovationer. Finland är också en så pass liten marknad att den kan agera laboratorium för produkter eller tjänster, man kan misslyckas snabbt och gå över till något annat.

Vad behövs för att finsk informationsteknologi ska fortsätta att växa?

– Att upprätthålla en bördig grogrund för nya innovationer är ett måste. Branschen har hundratals potentiella ICT-företag som är i ett tidigt skede; även en måttlig framgång för många av dessa gör stor skillnad. Bra marknadsföring och stöd från regeringshåll är två viktiga faktorer som kan bidra till detta. ■

Healthy Business

Dustcontrol®

OSYNLIGT

DET FARLIGA ÄR DET DU INTE SER

Vissa faror är lätta att upptäcka, en del faror ser man inte ens. De allra minsta partiklarna som är osynliga för dig, tar sig längst in i lungan, och stannar där. Den bästa lösningen är därför att suga upp osynligt och synligt damm direkt vid källan. En ren arbetsmiljö leder dessutom till en friskare arbetsplats, färre driftstopp och högre produktkvalitet. Något som vi kallar för Healthy Business.

Gå in på dustcontrol.se och läs mer om hur vi tar hand om det du inte ser.

Miljö

Finska rederier tar krafttag för miljön

Tack vare ett gediget miljöarbete har färjetrafiken i Östersjön fått ett bättre rykte.

BEVARANDET AV ÖSTERSJÖN är en fråga som påverkar inte bara djur och natur, utan också de miljontals människor som bor längs kusterna. För sjöfarten är miljöfrågorna alltid aktuella och de finska rederierna har tagit täten på det området och börjat lansera färjor som är unika i sin hållbarhetsprofil.

TEXT: ADRIANNA JALMING
BILD: AS TALLINK GROUP/MARKO STAMPEHL

INITIATIV FÖR ÖKAD miljöhänsyn i Östersjön har tagits på flera håll i näringslivet de senaste åren. Hos de finska rederierna har det handlat mycket om att hitta modernare sätt att driva fartygen. För tre år sedan sjösattes Viking Lines nya passagerarfärja Viking Grace, som har en tydlig hållbarhetsprofil. Viking Grace är det största fartyget i världen som drivs på flytande naturgas, ett bränsle som tidigare bara använts i mindre båtar. Nästa år tar även Finlands färjetrafik ett stort steg mot ökad hållbarhet på Östersjön när deras eldrivna hybridfärja sätts i trafik.

Anders Mannesten på Hållbara Hav, ett initiativ för bevarandet av Östersjön, menar att flera av de finska rederierna ligger i framkant när det kommer till hållbarhet på havet.

– Rederierna får oförtjänt dåligt renommé på grund av lyxfärjorna som glider in på somrarna, men företagen som trafikerar Östersjön är duktiga. De tänker på alltifrån hastighet, utsläpp och erodering av stränder till drivmedel och källsortering. Miljöarbetet är minutiöst och täcker allting – bottenfärger,

”Miljöarbetet är minutiöst och täcker allting – bottenfärger, LED-lampor inomhus och materialval.”

– Anders Mannesten, Hållbara Hav

LED-lampor inomhus och materialval. Både Viking Line och Tallink Silja är också exemplariska vad gäller avlopp.

ÖSTERSJÖN EN TILLVÄXTFAKTOR

Hållbara Hav har själva inlett ett samarbete med Tallink Silja, och Anders Mannesten tycker att utvecklingen är glädjande.

– Det är en industri som många tittat negativt på, men det är jätteroligt att se att branschen verkligen tar ansvar för vad som händer i regionen. Hela Östersjön har ju vunnit på det här.

Ett innanhav i balans ger inte bara miljömässiga utan också ekonomiska fördelar. En

positiv utveckling i Östersjön skulle innebära många samhällsvinster, menar Anders Mannesten.

– Rätt hanterat är Östersjön en tillväxtfaktor. Boston Consulting Group gjorde år 2013 en rapport på uppdrag av WWF, som visade att en återställd havsmiljö i Östersjön kan skapa 550 000 jobb till år 2030. Det skulle också innebära ett årligt mervärde på 280 miljarder kronor till regionen. En stor del av detta skulle tillfalla Finland och Sverige genom att vi har så långa kuster mot Östersjön.

Enligt Anders Mannesten kan vikten av miljöhänsyn i Östersjöns maritima näring inte underdrivas.

– Östersjön är ett väldigt unikt innanhav, med få arter. Slår vi ut en art i en näringskedja finns det kanske inte någon som kan ersätta den och resultatet blir inte synligt förrän ejdrar eller torsk minskar drastiskt. Samtidigt bor det många runt Östersjön som genom till exempel fiske är beroende av att havet har en välmående utveckling. Det är enorma värden som står på spel. ■

Kvalitet i fokus hos Botnia Bolt



Parti- och underleverantörsföretaget Botnia Bolt tillverkar och levererar en stor mängd produkter enligt industrins önskemål. I företagets fabrik produceras skruv och kundspecifika detaljer av hög kvalitet, till kunder både i Sverige och Finland.

– Vi jobbar efter en väldigt strikt leveransmoral, säger Christer Pedersen på Botnia Bolt. Företaget definieras av mycket hög kvalitet, och vi utgår alltid ifrån våra kunders behov.

Botnia Bolt, som finns i Kristinestad och idag har 45 anställda, startade sin verk-

samhet i liten skala år 1992. Den bestod då enbart av mekanisk bearbetning, men år 2002 utökades verksamheten till att även omfatta kallformning.

Vid kallformningen tillverkas detaljer som tappar, pinnar, nitar och skruv av olika material, allt enligt kunds önskemål. Vi tillverkar även CE-märkta produkter som till exempel egen trällskruv. Mekaniska verksamheten tillverkar detaljer på lego i CNC-maskiner enligt ritningar.

Företaget gör även monteringar och sammanfogningar av olika detaljer, och mycket av produktionen går på export.



– Botnia Bolt levererar många produkter till den medelstora industrin i Sverige, via vårt moderbolag Swebolt. Ungefär 20 procent av våra produkter exporteras. Vårt mål är att fortsätta expandera och att ge större mervärde till kunderna både i Finland och Sverige.

 **Oy BOTNIA BOLT Ab**
botniabolt.fi



Capacent driver förändring i syfte att förbättra företags lönsamhet och kassaflöde. Med ett brett tjänsteerbjudande och cirka 100 anställda på fyra kontor i Sverige och Finland har bolaget en stark position på den nordiska marknaden.

Management Consulting – The Nordic Way.

Tillsammans med våra kunder förändrar vi och skapar nytt, från fabriksbänk till bolagsledning. Vi levererar mätbara resultat som består.

Stockholm

Regeringsgatan 30-32
info@capacent.se
+ 46 8 458 53 50

Malmö

Neptuniplan 7

Göteborg

Fredsgatan 1

Helsingfors

Mannerheimintie 16 A
info@capacent.fi
+ 358 20 775 6000

Capacent

ANNONS



NORDISKT SKOGSBRUK KRÄVER NORDISKA METODER

För Lauri Ketonen började intresset för bandmatade skördaraggregat redan på 1970-talet då han skrev sitt diplomarbete om skogsmaskinerna. Nu önskar han att de nordiska länderna ska ta en aktivare roll i utvecklingen av skogsindustriteknologin.

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

Det berättar Lauri Ketonen, vd för bolaget Kone-Ketonen, som han grundade år 1984 i Kristinestad i Finland. Intresset för bandmatade skördaraggregat startade redan under Ketonen's studietid, då med fokus på lantbruksmaskiner.

– Men de maskinerna är väldigt säsongsbetonade och jag ville jobba med något som skulle behövas året om, berättar Lauri Ketonen.

Under de senaste årtiondena har han patenterat flera versioner av skogsmaskinerna och det senaste halvåret har Kone-Ketonen gjort flera tester för att utveckla sågkedjan.

– Vi har en hel del nya idéer.

FORSKNING BEHÖVS I NORDEN

Inom kort kommer Kone-Ketonen att till-

verka sin femtusende maskin, men just nu ligger huvudfokus på att utveckla själva sågkedjan. Detta, betonar vd Lauri Ketonen, är en otroligt viktig del av utvecklingen av själva skördaraggregaten.

– Skogsindustrin är väldigt viktig i Norden och därför måste vi utveckla teknologin här.

Enligt Lauri Ketonen måste också de övriga nordiska aktörerna intressera sig för utvecklingen av branschen.

– För att kunna utveckla branschen på nordiska villkor måste vi absolut satsa mer på forskning, den har nästan försvunnit från Finland och Sverige. Det viktiga är hur trädet kapas, på andra håll i världen används annorlunda metoder som inte lämpar sig här i Norden. ▀

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

Miljö



Finska robotar revolutionerar återvinningsindustrin

Trots högteknologiska framsteg är manuell sopsortering fortfarande standard när det kommer till återvinning, men det vill finska företaget **ZENROBOTICS** ändra på.

ZenRobotics kombinerar artificiell intelligens och modern återvinning för att leda vägen mot en effektivare avfallshantering.

TEXT: ADRIANNA JALMING BILD: ZENROBOTICS

– **ZENROBOTICS RECYCLER** är världens första robotiserade system för avfallssortering, säger Timo Taalas, vd på ZenRobotics. Vi är det första företaget som framgångsrikt har installerat robotar vid ett löpande band för sortering av avfall.

ZenRobotics, som grundades 2007, bygger på forskning om robotiserade system från Aalto-universitetet. Företaget bestämde sig för att fokusera på smart avfallssortering år 2009, och sedan dess har utvecklingen gått snabbt.

– Idén kom sig av att vi såg människor sortera avfall manuellt vid ett löpande band, och insåg att robotar skulle kunna göra samma arbete. Den här sortens miljö är alltför komplicerad och kaotisk för traditionella robotar, men ZenRobotics Recycler drivs av artificiell intelligens vilket tillåter systemet att lära sig att reagera på de föränderliga avfallsströmmarna. Avfallet körs under sensorer, analyseras i realtid och plockas upp av robotarna.

TILLÄMPNINGEN AV tekniken är unik inom sitt område, men som företag är ZenRobotics ett i raden av många finska miljöinnovatörer. Enligt Timo Taalas bygger landets starka position på ett nödvändigt fokus på hållbarhetsfrågor.

– Finland har en lång tradition av industriell effektivitet. På grund av vår brist på naturtillgångar har det funnits incitament till att utveckla effektivitet, vare sig det gäller energi eller material. Flera av våra globala företag tillför den mest energisnåla tekniken inom sina respektive fält.

Sorteringssystemet ZenRobotics Recycler används idag i Holland, Schweiz och Finland. De första installationerna kommer snart även att ske i Japan och Frankrike, och från företagets sida hoppas man också på svenska kunder inom kort.

– Den svenska marknaden är väldigt intressant för oss, särskilt nu när intresset ökar för att återvinna avfallet istället för att elda det. I Sverige finns många mediumstora avfallshanterare som skulle kunna dra nytta av enkel och kostnads-effektiv robotiserad sortering. ■



NaturVentions växter avlägsnar skadliga föroreningar och förvandlar dem till näring för växterna.

Bättre luft med högteknologiska växter

Genom att använda sig av banbrytande teknologi och gröna växter ska **NATURVENTION** bli världsledande inom biologisk luftrening. Nu vill företaget förbättra även svenskarnas inomhusluft.

TEXT: ADRIANNA JALMING BILD: NATURVENTION

– **VI KOMBINERAR TEKNOLOGI** med natur för att producera smarta gröna väggar, säger Aki Soudansaari, grundare och vd på NaturVention. Det är allmänt känt att luften påverkar din prestation, och våra väggar ger en så hälsosam inomhusluft som möjligt.

Finska teknologiföretaget NaturVention vill vara den naturliga lösningen på ett omfattande problem. Dålig luft orsakad av kemikalier är vanligt i alltifrån skolor till kontors- och företagslokaler, och på NaturVention menar man att svaret stavas biotransformation. Detta tillvägagångssätt använder sig av den luftrengöring som sker i växternas rot-system. Mikrobpopulationen som lever i rotsystemet avlägsnar de skadliga föroreningar som finns i luften och förvandlar dem till näring för växterna.



– Med vår patenterade Naturbo-teknologi renar vi luften 129 gånger effektivare än vanliga rumsväxter och grönväggar. Problem med luftföroreningar i till exempel skolor beror till 70 procent på andra saker än mögel, och det kan vara svårt att ta reda på vilken kemikalie det rör sig om. Till skillnad från traditionella luftrengöringsapparater, som är bra om du vet vad i luften du vill bli av med, anpassar sig växterna efter situationen. Beroende på vilka kemikalier som finns i omgivningen utvecklar växterna olika mikrober.

EGNA ERFARENHETER VÄCKTE IDÉN

NaturVention, som funnits i fyra år, tar avstamp i Aki Soudansaaris egna erfarenheter av just skolmiljöer.

– När jag jobbade som gymnastiklärare hade jag stora problem med luftkvaliteten. Om jag undervisade inomhus tappade jag ibland rösten, fick problem med ögonen och fick svårt att koncentrera mig och att komma ihåg saker. Men när jag lärde ut skidåkning eller fotboll mårde jag toppen, så jag funderade på varför jag mårde så bra utomhus men inte inomhus? När jag sedan gick tillbaka till att studera entreprenörskap stötte jag ihop med en vän som jobbade med biotransformation, och vi byggde vår första grönvägg år 2010.

”Frisk inomhusluft är ett privilegium. Vi vill göra det tillgängligt för alla.”

– Aki Soudansaari, NaturVention

NaturVention är idag ett av Finlands snabbast växande företag. Nyligen har man även tagit steget att etablera sig i Sverige och inlett flera nya samarbeten med svenska företag och organisationer.

– Vi har ingått samarbeten med AMF Fastigheter för att skapa innovativa och hälsosamma miljöer i centrala Stockholm, samt Handelshögskolan för att skapa det bästa studie- och forskningsklimatet.

Målet, menar Aki Soudansaari, är att vara en positiv faktor i en tidsålder då förorenad luft är ett växande problem.

– Frisk inomhusluft är ett privilegium. Vi vill göra det tillgängligt för alla. ■



HITTAR INTE SVENSKARNA DIG?

Att etablera sig och växa på en ny marknad är knepigt ibland. Språket, marknadsföringen, resurserna som krävs – ibland stannar utvecklingen helt enkelt upp.

Onmedia är en digitalt inriktad mediabyrå som är experter på att få dig och din verksamhet att synas och bli hittad. Med vår hjälp kan du ta det där steget som krävs för att bli en självklar spelare på den svenska marknaden. Genom bred kompetens och ett starkt ansvarstagande förenklar och effektiviserar vi din digitala närvaro så att du istället kan koncentrera dig på att utveckla verksamheten.

Är du redo? Det är vi. Hör av dig till oss för ett första möte så hjälper vi dig att ta nästa steg.



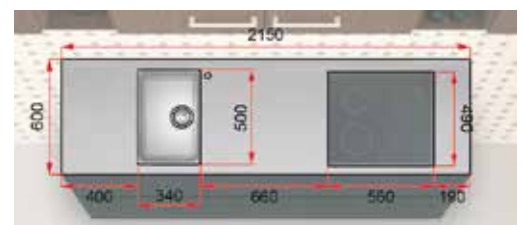
ONMEDIAGROUP.SE INFO@ONMEDIAGROUP.SE 018-470 33 60



MÅTTANPASSAD DISKBÄNK TILL STANDARDPRIS

Rostfria lösningar från Stala har underlättat vardagen för oräkneliga familjer ända sedan 1972. Våra skräddarsydda alternativ fungerar lika bra i hemmabyggen som på projektmarknaden.

Med hjälp av det lättanvända planeringsprogrammet STALA*Designer tar du fram precis den diskbänk, som passar dina behov, och vi levererar den inom två veckor. Skräddarsytt är standard hos oss, och kostar inget extra. Kolla in vårt planeringsprogram på stala.se/planeringsprogram.



STALA*DESIGNER

STALA



En timme före din tid.



Vänd blicken mot soluppgången. Mitt emot Stockholm på andra sidan Östersjön ligger Åbo som är en livlig startup-stad, en växande bioindustriestad och en av de ledande marinindustristäderna i hela Europa.

Välkommen att bekanta dig med staden och kommande business evenemang.

MEMORABLE VENUE TURKU CASTLE

31.5. - 1.6.

SHIFT

THE BUSINESS FESTIVAL

Business as usual is no longer good enough!
Are you ready to shape the future?

HEALTH - LEARNING - ENERGY

www.theshift.fi

European Maritime Day

18.-19.5.2016 i Åbo

NaviGate

The Maritime Expo
18.-19.5.2016

Träffpunkt för proffs inom
marinlogistik och marinindustri

www.navigate.fi

TURUN
MESSUKESKUS

HealthBIO 2016, 6-7 September

seminär | partnering | networking

Välkommen till Finlands ledande life science
seminarie i Åbo. Möt företagsledare, life science
experter och investerare och utvidga dina nätverk.

www.healthbio.fi

BIOTURKU®

In Finland

LATO
Strategy Tool

Strategy execution made easy



Gå från strategiskt beslut till verkliga resultat.



LATO

www.latotools.com

Nordens coolaste business- och inspirationsevent

Årets viktigaste seminarium i Svenskfinland kommer för första gången till Vasa för att ge konkreta strategier, verktyg och inspirerande idéer för tillväxt den 19 Maj.

Bland de namnstarka talarna kommer vi att se bl.a. ledarskapsföreläsare Lars Losvik, medieproducenten och entreprenören Johanna Stenback, den Österbottiska serieentreprenören och föreläsaren Anna Häggblom och futuristen och företagaren Niko Herlin. I panelen medverkar även fd riksdagsledamot Ulla-Maj Wideroos, so-meexpert Laura Johansson, entreprenören Frida Olsson och nätverksforskaren Åsa Hagberg-Andersson.

Kick Ass LIVE 2016 kommer att vara startskottet på en helt ny värld av business-events i Svenskfinland. Kick Ass LIVE är ett tuffare, provokativare och fräckare koncept inom business-events som Svenskfinland aldrig tidigare upplevt. Vi vill ge businessen en spark i rumpen på ett innovativt, inspirerande sätt så att alla som deltagit i Kick Ass LIVE 2016 kan i framtiden skryta med att ha varit med när det begav sig.

Med som partners i Kick Ass LIVE 2016 är bland annat Folkhälsan Utbildning, Vasa Elektriska, Europcar och Företagarna i Finland.

“Jag ser fram emot vårt samarbete i form av ett liknande nytänkande event som på riktigt skakar lite om. Nya vindar behövs i Finland och Folkhälsan Utbildnings samarbete med Kick Ass management i form av ett storseminarium är något vi vill prioritera och lyfta tillsammans. Med andra ord når FHU också nya målgrupper via samarbetet och får vara med om att skapa nytt.” Säger Folkhälsan Utbildning Ab:s VD Anna Bertills.



Kick Ass Management.

VÄLKOMMEN TILL ÅBO.

STADSKULTUR I SKÄRGÅRDENS FAMN

Finlands äldsta stad bjuder på fantastiska restauranger, ett stort utbud av kultur och olika typer av evenemang.

Visit Turku ordnar guidade rundturer, besök till exempel varvet som bygger världens lyxigaste kryssningsfartyg. Om du gillar god mat är Food Walk -kortet ett utmärkt sätt att besöka flera bra restauranger under en och samma måltid.

Läs mer om utbudet i Åbo och boka hotellpaket, rundturer och förmånskort redan i förväg: visitturku.fi

visitturku.fi
KISS MY TURKU

Turistinformation: Auragatan 2,
20100 Åbo • Tfn 02 262 7444
www.visitturku.fi



Food Walk **44€**

Meyer Turku rundturer **20€/pers.**
(min. 15 pers.)

Hotellpaket till Kungstravet t.ex. **164⁵⁰€**

Hotellpaket till Kungstravet t.ex. **97⁵⁰€**

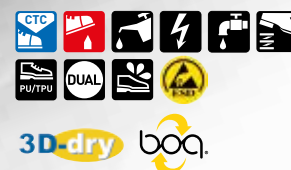
NYHET!

SIEVI
VIPER ROLLER

MADE IN FINLAND



statiivi.fi



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 många valmöjligheter, som passar just Dig och Dina arbetsförhållanden. Sievi – märket för proffsen.

SIEVI SKOR ÄR TILLVERKADE I FINLAND OCH HAR FINSK DESIGN



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