



NÄRA GRANNAR. Den nordiska mentala gemenskapen och de positiva associationer regionen väcker internationellt utgör underutnyttjade resurser inom affärslivet.

Affärer eller business?

Språkförståelsen eroderar och svenskan hamnar alltmer i skymundan i affärslivet. Därför ställer sig finlandssvenska ingenjörer nu till förfogande för att bistå export till Sverige och Norge.

TORSTEN FAGERHOLM TEXT

× ”För några år sedan siade man om jätteaffärer för finska företag i norra Norge. Platt fall. Man kunde inte ens läsa offertförfrågningar, för att inte tala om samarbete på lokal nivå i samband med montage, et cetera”, konstaterar TFIF-aktive Reinhold Enqvist, pensionerad ingenjör.

”Jag jobbar själv med ett antal mindre företag som affärsängel och ser många exempel på hur tokigt det blir när folk med dåliga svenskkunskaper tror att de klarar sig på eng-

→ PROJEKT EXPORRHJÄLP – NÄSTA STEG

- Projektet riktar sig till ingenjörer som jobbat i ledande ställning eller inom export. Till uppgifterna kan höras att kartlägga marknaden, utvärdera de lämpligaste försäljningskanalerna, kontakta potentiella köpare och hjälpa till vid eventuella förhandlingar.

- Arbetsgruppen på TFIF och DIFF består av Johan Brenner (den ursprungliga initiativtagaren), Lars Engström, Ralf Nikander och Svante Degerth (ordförande). Projektet involverar Finsk-svenska Handelskammaren samt Företagarna i Finland, och har getts uppbackning av bergsråden Stig Gustavson och Jorma Eloranta.

- Träff 19 april kl. 18 i Tekniskas Salar i TFIF-huset på Eriksgatan 2 i Helsingfors.

elska i Sverige”, funderar bergsrådet Stig Gustavson.

Sverige är en av Finlands viktigaste handelspartner och det viktigaste ursprungslandet för utländska investeringar (32,9 miljarder euro 2013). Men samtidigt försämras finländarnas svenskkunskaper, och bara en liten andel av varje finländsk årskurs lär sig tillräckligt stark svenska med tanke på professionella sammanhang.

Det är mot denna bakgrund man ska se ett gryende projekt som lanseras under våren av föreningarna TFIF och DIFF. Tanken är att engagera pensionerade svenskspråkiga ingenjörer för att erbjuda gratis konsult hjälp åt finska företag som vill börja exportera till Sverige och Norge.

”Vårt mål är att agera exporthjälp och försöka övervinna den språkförbistring som utgör en bromskloss då finländska företag vill få in en fot i Sverige och Norge”, förklarar projektets ordförande Svante Degerth.

Planen är att Finsk-svenska handelskam-

” Kunskaper i svenska gör det mycket snabbare och enklare att analysera och förstå marknaden.

maren koordinerar och kanaliserar verksamheten (se faktaruta).

Avgörande skillnad. Vilka språk som används i det dagliga umgänget samt i kontakten med kunder och underleverantörer är ingen obetydlig fråga. Den praktiska och neutrala engelskan dominerar inom internationella bolag, och många menar att svenska eller skandinaviska inte längre utgör Nordens ”lingua franca”.

Jorma Eloranta, bergsråd och styrelseproffs, medger att engelskan formellt har tagit över.

”Mycket beror på att det sitter medlemmar från icke-nordiska länder i styrelser och ledningsgrupper. Intern ekonomisk rapportering i alla bolag där jag är i styrelsen sker nuförtiden uteslutande på engelska.”

Detta gäller dock stora, främst börsnoterade företag, noterar Gustavson.

”För mindre företag gäller det nog att kunna svenska om man vill jobba i Sverige, och finska i Finland. I dag finns det ett stort intresse

bland finska företag att börja jobba i Sverige.”

Å andra sidan påminner Kjell Skoglund, verkställande direktör för Finsk-svenska handelskammaren, att tillräckliga kunskaper i svenska kan avgöra skillnaden mellan framgång eller motgång i nordiska sammanhang. Small talk och kulturell fitness hjälper att stärka förtroendet och knyta djupare relationer.

”Förhandlingar är möjliga att föra på engelska men vill man skapa personliga kontakter och förstå den lokala kulturen är svenskan viktig. Utanför Stockholm och de största städerna kan språkkunskaperna vara avgörande”, säger Skoglund.

Det medger Eloranta.

”Även om den högsta ledningen brukar använda engelska i professionella sammanhang så använder vi svenska eller nordiska inom sociala sammanhang i Norden.”

Mental klubb med mervärde. I en globaliserad värld skänker kulturell och språklig finkänslighet oanade fördelar.

”Den nordiska referensramen är en resurs

som vi ännu inte har lyckats utnyttja fullt ut. Norden har ett mycket gott rykte internationellt, bland annat när det gäller kvalitet, miljö, design och teknologi. Ju sämre vi är på att kommunicera på ett gemensamt nordiskt språk, desto större är risken att vi trillar ur den nordiska klubben, både konkret och framför allt mentalt”, betonar Skoglund och tillägger att Finland har mest att förlora på en svagare nordisk sammanhållning.

Han får bifall av Eloranta.

”Den nordiska referensramen spelar en viktig roll, speciellt då man är långt borta från Norden. Men det gäller inte bara språket utan också många andra kulturella och värderingsmässiga aspekter.”

I det dagliga umgänget samt i kontakterna med kunder och underleverantörer dominerar dock engelskan.

”Försämrade kunskaper i svenska leder gradvis till att engelskan får en starkare roll. Det kan i ett längre perspektiv leda till att kontakterna försvagas. Engelskan funkar som mötesspråk i Stockholm men inte i alla

KOMMENTAR

God svenska en konkurrensfördel

För yngre förmågor är kunskaper i svenska en merit med tanke på karriärutveckling och avancemang, i synnerhet ifall man vill jobba i ledande ställning inom ett svenskägt dotterbolag i Finland eller ett finskt företag med betydande verksamhet i Sverige. Svenska används fortfarande ofta för kommunikation med moder-, syster- och dotterbolag i Sverige, till exempel inom lobbyning, förhandlingar och strategiska frågor.

Språkkunniga individer, alltså finlandssvenskar och finnar som behärskar god svenska, har en personlig konkurrensfördel i gränsöverskridande organisationer. Dessa slutsatser drar Wilhelm Barner-Rasmussen i en utredning för tankesmedjan Magma från 2011.

Samtidigt påminner Barner-Rasmussen om

att kvalitet kostar, men att det nog betalar sig i längden att låta utbildade och erfarna experter göra översättningar och språkgranskningsuppdrag.

Sist men inte minst: företag verkar alltid på lokala språkvillkor i förhållande till sina kunder. ”Vill man sälja något måste man tala samma språk som kunden”, sa i tiderna Pentti Mäkinen, tidigare vice vd på Centralhandelskammaren. Och ju mer kostsamt det planerade köpet är, desto mer uppskattar kunden service på sitt eget språk.

Då det handlar om affärer mellan Finland och Sverige så består samarbetet av två ungefär jämnstarka parter som representerar två – internationellt sett – obetydliga språk.



MOSTPHOTOS

GAMMALT UTBYTE. Den finska invandringen i Sverige är gammal, likaså affärskontakterna.

Antalet finskägda bolag i Sverige var för några år sedan cirka 600 och antalet svenska bolag i Finland kring 830. Finska företag ger arbete åtminstone åt 67 000 svenskar medan svenska bolag sysselsätter över 71 000 finländare. ■

TF



MOSTPHOTOS

STRATEGISKT DRAG. Svenskans strategiska betydelse inom affärer med Sverige, Finlands viktigaste handelspartner, ska inte underskattas, trots engelskans dominans.

delar av Norden”, noterar Kjell Skoglund.

Pragmatiska lösningar dominerar, enligt Eloranta.

”Man brukar använda det bästa gemensamma språket i diskussioner. Oftast är offerter, avtal och dylikt på engelska.”

Plus i meritförteckningen. Hurudan är tillgången på arbetstagare med kunskaper i svenska, vilken roll spelar svenskan vid rekrytering och befordran?

”Behovet av personer som behärskar svenska är större än utbudet. Många bolag inser att kunskaper i svenska ger en konkurrensfördel och uppmuntrar därför anställda med kundansvar att fördjupa dessa”, observerar Skoglund.

Eloranta iakttar att behovet varierar bolag emellan, men att svenskan nästan alltid är en merit.

”Alla språkkunskaper är meriter. Svenskans betydelse beror på bolaget: hur viktig är svenskan för kunderna, personalen och så vidare.”

Samtidigt kan språkval i vissa sammanhang skapa spänningar och utgöra en laddad fråga. Modersmål skapar trygghet och trivsel, medan främmande språk kan föda ångest och frustration.

Skoglund vill avdramatisera inställningen till svenskan i Finland.

”Språket används av vissa partier och politiker på fel grunder som ett politiskt slagträ. I grunden är det ingenting som skiljer en finskspråkig som gör sitt bästa för att tala svenska i Sverige från vilken annan utlänning

som helst. Om man upplever det som obehävt att tala ett annat språk är det i grunden en attitydfråga.”

Eloranta känner inte igen kopplingen mellan identitet och språk.

”För mig är språkfrågan pragmatisk. Valet av språk kan gälla likvärdighet, det vill säga att ingen får en fördel då alla måste använda ett främmande språk – alltså engelska.”

Semiofficiell illusion. Möjligen invaggas ungdomar i en felaktig föreställning att enbart engelskan räcker i arbetslivet i globaliseringens tid. Har utbildningssystemet, politikerna och arbetsgivarna tillräckligt tydligt understrukit att det inom en viktig sektor av Finlands ekonomi finns ett konkret behov av goda svenskkunskaper?

”Näringslivet har ett ansvar att kommunicera att det finns ett behov av personer med tillräckliga kunskaper i svenska. Samma ansvar ligger även på myndigheter, utbildningssektorn och politikerna. Utgångspunkten borde vara att ett språk inte används som ett verktyg för att driva politiska intressen. Det riskerar att leda till en utbildningspolitik som ger ett sämre utgångsläge för de unga som på felaktiga grunder väljer att inte satsa på svenska”, beklagar Skoglund.

Eloranta påminner att Sverige är en viktig samarbetspartner för finska bolag, men det är likaså England och Tyskland, med mera.

Steget mellan Sverige och Finland är litet vad gäller etableringsprocesser för företag, såväl kulturellt och affärsmässigt som språk-

ligt. Efter 100 år av självständighet vore det dags att släppa de mentala spärrarna.

”Sverige är fortfarande den viktigaste porten till utlandet för finska bolag. Steget till Sverige är kortare än till övriga marknader. För många bolag är Sverige också plattformen för en expansion till övriga marknader”, räknar Skoglund upp.

”Det som däremot kräver en rejäl insats är förberedelserna. Det lönar sig inte att ge sig in på den svenska eller någon annan marknad utan att ha gjort hemläxorna. Det gäller att göra en tillräcklig analys av marknaden, konkurrensen och potentiella samarbetspartners. Risken för missförstånd, felsatsningar och misslyckanden ökar markant för dem som slarvar. Kunskaper i svenska gör det mycket snabbare och enklare att analysera och förstå marknaden.”

Eloranta funderar vidare:

”Om man tittar mycket nära man kan se skillnader mellan Sverige och Finland. När jag i början av 1990-talet gjorde ett större företagsköp i Sverige läste jag även en bok om kulturskillnader Finland och Sverige emellan, speciellt inom business. Men då man jobbar i Kina eller Brasilien så försvinner de kulturella skillnaderna Sverige och Finland emellan.”

Svante Degerth, ordförande för ingenjörernas projekt inom exporthjälp, har sista ordet:

”Steget till Sverige är litet jämfört med alla andra länder, vad gäller kultur, lagstiftning och värdegrund. Endast språket skiljer oss åt.”

Här vill alltså TFiF och DIFF engagera dig, kära läsare, för att erbjuda lösningar i talko-
anda (se faktaruta). ■