

## Paljon uutta tietoa suositulla risteilyllä

Runsaat 40 henkilöä osallistui Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin ja Viking Linen järjestämään verkottumisristeilyyn Viking Cinderellalla 24–25. syyskuuta 2015. Ohjelma sisälsi paljon mielenkiintoisia esitelmiä ja käytännöllistä tietoa. Konkreettiset harjoitukset lisäsivät osanottajien ymmärrystä ”laumanisäkäs ihmistä” kohtaan.

Yli 40 toiveikasta seminaari-osanottajaa kerääntyi Viking Cinderellan kokouskannelle laivan lähtiessä Tukholmasta torstaina 24. syyskuuta. Illan isäntänä toimiva Viking Line Sverige AB:n toimitusjohtaja **Tapani Kauhasen** toivotettua kakki tervetulleiksi, myyntiedustaja **Katarina Kneck** kertoi Viking Linen tarjoamista ryhmä- ja kokouspalveluista.

- Kukaan ei pääse laivalta pakoon kokousta, Kneck huomautti, vilkuttaen kuulijoille silmää.

Kneck kertoi muun muassa vuokrattavissa olevasta Silverskärin saaresta, jossa kokous voidaan järjestää ilman ulkopuolisia häiriöitä. Lähiaikoina on myös mahdollista järjestää kokous viereisellä saarella, jolla ei ole sähköä ja jonne ei edes Facebook pääse tunkeutumaan väliin.

Seuraavana ohjelmassa oli Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin toimitusjohtaja **Kjell Skoglund**. Toivotettuaan osanottajat kauppakamarin puolesta tervetulleiksi, hän puhui Suomen ja Ruotsin välisistä vahvoista siteistä. Muistuttaen kuulijoita Suomea koettelevasta kovasta taloudellisesta kriisistä, hän kehotti samalla kaikkia pitämään mielessä, että Suomi on noussut vaikeuksista aikaisemminkin ja että valoa pilkottaa tunnelin päästä myös tällä kertaa.

- M-Brainin missio on auttaa asiakkaitamme suunnistamaan sekasortoisesissa ja kasvavassa liikeympäristössä. Asiallinen ja päivitetty tieto markkinoista ja sitä ympäröivästä maailmasta on toimintakriittistä yrityksen ja sen tuotteiden ja palveluiden kehittämiseksi, kertoo toimitusjohtaja **Christina Wihlner Lentell** M-Brainilta.

- M-Brain toimii kolmella eri alueella. Monitoring tarjoaa säännöllisiä raportteja, jotka tuotetaan joko analytikkojen tai vaatimuksien mukaan säädettyjen, aloja seuraavien digitalisten työkalujen avulla. Intelligence on hienostunut ja käyttäjäystävällinen sisäisen ja ulkopuolisen tiedon keruun alusta, josta asiakkaat voivat hakea ja jakaa tietoa ja käydä siitä keskustelua. Intelligence -palveluun kuuluu myös desk -toiminto, jossa analytikit räätälöivät analyysit ja raportit asiakkaiden tarpeiden mukaan. Kolmas toiminta-alamme on Advisory, palvelu, jonka kautta voimme auttaa yrityksiä luomaan sisäisen Market Intelligence -prosessin sekä toimittaa syväanalyysijä ja neuvovia johtopäätöksiä liiketoiminnan päätösten tueksi.

Numerot ja veroasteet hallitsee yritys nimeltä WinWin Ekonomi AB, jonka markkinointivastaava **Martin Grimlund** ja tilityskonsultti **Ulla Cederlund** kertoivat pienyrityksiä koskevasta verolainsäädännöstä Ruotsissa. Kuulijoiden parissa oli monta yrittäjää, jotka mielenkiinnolla kuuntelivat neuvoja siitä, miten yrittäjä voi vaikuttaa verotaakkaansa.

Cederlund selvitti taitavasti niin sanotut 3:12-säännöt, eli mitä eroja palkan ja osingon välillä on, missä optimaalinen jako palkan ja osingon välillä kulkee, kuinka palkan suuruus vaikuttaa sairaspäivärahaan ja missä valtioveron raja kulkee.

Mielenkiintoisen mutta raskaan numeroharjoituksen jälkeen oli pienen verryttelyn aika, jonka jälkeen osanottajat palasivat raikastuttavaan esitelmään ”laumanisäkäs ihmisestä”. Hauskojen ja havainnollisten harjoitusten avulla **Peter Lumholdt** pyrki parantamaan kuulijoiden ymmärrystä siitä, mitkä seikat vaikuttavat ihmisen kiinnostumiseen ja osaamiseen ja sen kautta myös heidän työtulokseensa.

- Olemme kaikki sosiaalisia olentoja, ja haluamme tulla nähdyiksi ja tuntea osallisuutta. Kun edessämme on jotakin uutta, reagoimme usein samalla tavoin, Lumholdt totesi, ja toivoi enemmän iloa ja empatiaa jokapäiväiseen elämään.

Päivän lopuksi kuulumme kaksi lyhyttä esitystä varsinaisen ohjelman ulkopuolella. Ensin projektinjohtaja **Leah Suoninen** yrityksestä Cross Media Group kertoi tulevasta liitteestä, jonka Suomalais-ruotsalainen kauppakamari julkaisee kevään aikana Ruotsin johtavassa talouspäivälehdessä, Dagens Industri:ssä.

- Liitteen tavoitteena on huomioida 80-vuotisjuhlavuotta. Tulemme ottamaan kaikkiin jäseniin yhteyttä ja antamaan heille mahdollisuuden näkyä liitteessä, Suoninen kertoi.

**Claes Lagerkvist** yrityksestä Onmedia AB piti improvisoidun esitelmän näkyvyydestä internetissä.

- Netissä näkyminen on tullut yhä tärkeämmäksi sitä mukaa kuin tarjonta kasvaa. Onmedia on erikoistunut pienempiin yrityksiin ja tehtävämme on kasvattaa liiketoimintaa tuomalla yritysten kotisivuille lisää liikennettä. Kaikki on selvästi mitattavissa, Lagerkvist selitti.

Runsaan puolen tunnin tauon jälkeen illan vietto jatkui kolmen ruokalajin aterialla á la carte ravintola Sea View:ssa. Erinomaisen ruoan ja hyvien viinien lisäksi muut seminaari-osanottajat tarjosivat ensiluokkaista seuraa. Aivan kuten Katarina Kneck esitelmässään totesi – laivalla on helppo kerätä kaikki yhteen.

Perjantai alkoi maukkaalla buffet-aamiaisella ravintola Sea View:ssa laivan lähtiessä Maarianhaminasta. Vähän yhdeksän jälkeen tapasimme jälleen kokoussalissa, jossa **Anna Welander** ja **Maria Leijon** yrityksestä TravelPort Hotelzon aloittivat päivän ohjelman arpomalla seminaariosanottajien kesken kaksi hotelliyöpymistä.

Welanderin mukaan yrityksen tarjoaman nettiperusteisen palvelun ideana on tehdä hotellihuoneen varaamisesta mahdollisimman yksinkertaista. Järjestelmä voidaan räätälöidä yritykselle esimerkiksi niin, että se ehdottaa tiettyä hotelliketjua tai ilmoittaa, jos yöpymishinta ylittää tietyn hintatason. Parilla klikkauksella Leijon näytti, kuinka helposti varauksen voi tehdä. Järjestelmän kautta kulkeva hotellivarauksien määrä alentaa myös varaushintoja. Welander täsmentää:

- Järjestelmämme on kannattava kaikille yrityksille, jotka varaavat vähintään noin 50 hotelliyöpymistä vuosittain.

Julkisen rahoituksen löytäminen ei yleensä ole helppoa. Hakija joutuu sääntömääräisesti käymään kammalla nettiä läpi ja lukemaan useita satoja sivuja kuivaa projektitekstiä. Kapitalguiden on

erikoistunut julkisen rahoituksen löytämiseen eri puolilta maailmaa. **Caroline Furuvald** toimii International Project Managerina Kapitalguiden:lla.

- Määrärahat, lainat, pääoma, asiakasluotto ja vakuudet ovat ne viisi rahoituskategoriaa, joiden kanssa työskentelemme. Tehtävämme on löytää ne rahoitusvaihtoehdot, joita yritys on oikeutettu hakemaan kohdemarkkinoilla, Furuvald selitti.

Muutoksen johtaminen yrityksessä on usein raskasta ja vaativaa, eikä lopputulos aina ole varmaa. Toimivan konseptin on löytänyt **Matti Myllymäki** yrityksestä CBLUE AB. Myllymäki kertoi telekomsektorin yrityksestä, jonka liikevaihto ja kannattavuus olivat hiipuneet. Kukaan ei tiennyt mitä pitäisi tehdä, jotta tilanne saataisiin käännettyä.

Toimien määrätietoisesti ja systemaattisesti iskulauseena ”Keep to the plan!”, Myllymäki onnistui kääntämään kehityksen positiiviseen suuntaan. Tätä kokemusta hän soveltaa nykyisessä toiminnassaan.

- Eräs tärkeimmistä tekijöistä on ajoitus. Samalla on ymmärrettävä, että jokainen priorisointi saa seurauksia. Valintani oli keskittyä siihen kolmasosaan asiakkaista, joka tuotti 95 % liikevolyymista. Se toi toivottua tulosta, Myllymäki kertoi.

Yksi asia, joka on lähellä Suomalais-ruotsalaisen kauppakamarin toimitusjohtaja Kjell Skoglundin sydäntä, on nuorten liikkuvuus Pohjoismaissa. Seuraavaksi ohjelmassa **Tobias Ghersetti** järjestöstä Nordjobb puhui nuorten liikkuvuudesta Pohjoismaissa ja järjestön 30-vuotisesta historiasta. Nordjobb on yleisrahoitteinen pohjoismainen yhteistyöprojekti, jonka pääasiallisena tehtävänä on välittää nuorille töitä muista Pohjoismaista.

- Välitämme noin 700-800 kesätyöpaikkaa vuosittain, useimmat hoiva- ja terveys-, hotelli- ja ravintolasekä palvelualalta. Hakijoita on noin 10 000, joka kahdestoista saa työpaikan, Ghersetti kertoi – luku, jota pari kuulijaa spontaanisesti piti odottamattoman hyvänä.

Lyhyen tauon jälkeen oli jälleen Peter Lumholdtin vuoro. Tällä kertaa hän puhui ryhmästä ja sen dynamiikasta.

- Tiesittekö, että kymmenestä työntekijästä neljä vastustaa aktiivisesti yrityksen toimintalinjaa, ja että sen lisäksi vielä kolme vastustaa sitä tietämättään, Lumholdt kyseli kuulijoilta.

Erilaisten harjoitusten kautta Lumholdt halusi havainnollistaa energiaa, joka syntyy ihmisten kanssakäymisessä – mutta vain silloin, kun olemme läsnä ja todella näemme toisemme. Hän jatkoi eilistä teemaansa ja näytti muun muassa, kuinka valtava energian hukka on, jos työpaikalla annetaan konfliktien ja vanhojen vihamielisyyksien kasvaa.

- Kaikki alkaa letkauksesta, arvostelevasta kommentista, joka saa sinut hermostumaan. Epämukavuuden tunne kasvaa kunnes alat hakea esimiehestäsi tuomaria. Loppuvaiheessa et enää kykene minkäänlaiseen yhteistyöhön kyseisen henkilön kanssa.

Ratkaisu on Lumholdtin mukaan anteeksi antaminen.

- Hyväksy, että hermostut. Jos ensin annat itsellesi oikeuden hermostua, tulet huomaamaan, että sen jälkeen anteeksiantaminen on helpompaa. Yritä aina olla henkilö, jonka itse haluaisit tavata.

Hyvän ja runsaan buffet-lounaan jälkeen seminaari päättyi tältä kertaa. Sekä järjestäjät, että osallistujat olivat hyvin tyytyväisiä tapahtumaan ja toivoivat risteilystä tulevan vuosittainen traditio.

Teksti: Martin von Pfaler