

## Kunskapsspäckad kryssning gav mersmak

Över 40 personer deltog i Viking Lines och Finsk-svenska handelskammarens nätverkskryssning med Viking Cinderella den 24-25 september. Programmet var späckat med intressanta föreläsningar och praktisk information och innehöll en hel del guldorn att lägga bakom örat. Konkreta övningar fick dessutom deltagarna att bättre förstå sig på "flockdäggdjuret människan".

Drygt 40 förväntansfulla seminariedeltagare samlades på Viking Cinderellas konferensdäck vid fartygets avgång från Stockholm torsdagen den 24 september. Viking Line Sveriges VD **Tapani Kauhanen** hälsade i sin egenskap av värd alla välkomna, varefter försäljningsrepresentant **Katarina Kneck** berättade om Viking Lines grupp- och konferensmöjligheter.

- Ingen kan smita från en konferens ombord, påpekade Kneck med en blinkning riktad till publiken och berättade bland annat om att det går att hyra en hel ö och att det snart kommer att finnas ett alternativt konferensmål på en ö utan elektricitet, där inte ens Facebook kan störa aktiviteterna.

Näst ut i programmet var Finsk-svenska handelskammarens VD **Kjell Skoglund**. Efter att å handelskammarens vägnar hälsat alla välkomna, tog han upp vikten av de starka band som binder samman Sverige och Finland. Han påminde om vilken tuff ekonomisk utmaning Finland står inför, men samtidigt också om att landet rest sig ur tidigare svackor och att ljus finns i slutet av tunneln även denna gång.

- Vår mission på M-Brain är att hjälpa våra kunder att navigera i ett turbulent och växande affärsklimat. Att ha relevant och uppdaterad information om marknad och omvärld är affärskritiskt för att kunna utveckla ett företag samt dess produkter och tjänster, berättade **Christina Wihlner Lentell**, VD på företaget M-Brain.

- M-Brain verkar inom tre affärsområden. Monitoring, där vi erbjuder kunden regelbundna rapporter, skrivna av analytiker, alternativt via digitala verktyg som bevakar kravspecifika områden. Intelligence är en sofistikerad men användarvänlig plattform för insamling av intern och extern information, där kunder kan hämta innehåll, dela och diskutera. Inom ramen för Intelligence erbjuder vi även en desk där vi har analytiker som skräddarsyr analyser och rapporter utifrån kundens behov. Som ett tredje ben erbjuder vi Advisory, en tjänst där vi kan hjälpa företag att sätta upp en effektiv intern process för Market Intelligence samt att leverera djupanalyser och rådgivande slutsatser för affärsbeslut.

Koll på siffror och skattesatser har man på företaget WinWin Ekonomi AB, där marknadsansvarige **Martin Grimlund** och redovisningskonsult **Ulla Cederlund** berättade om de regler som gäller fåmansbolag i Sverige. I publiken fanns flera företagare som intresserat lyssnade till tipsen om hur man som företagare kan minska skatten.

Cederlund redde förtjänstfullt ut de så kallade 3:12-reglerna, dvs. vilka fördelarna var med löneuttag kontra utdelning samt var den optimala nivån för lön och utdelning går, hur fördelningen påverkar den sjukpenninggrundande inkomsten och var denna ligger i förhållande till brytpunkten för statlig skatt.

Efter denna intressanta med tunga sifferexercis var det dags att sträcka på benen och därefter återkomma till en uppfriskande föreläsning om "flockdäggdjuret människan". Med hjälp av roliga och åskådliga övningar ville **Peter Lumholdt** ge oss en högre förståelse för vad som påverkar människors engagemang och kompetens och därmed resultatet av deras arbetsinsats.

- Vi är alla sociala varelser med behov av att känna tillhörighet och bli bekräftade. När vi ställs inför något nytt reagerar vi oftast på liknande sätt, konstaterade Lumholdt och efterlyste samtidigt mer skoj och empati i livet.

I slutet av dagen fick vi ta del av två korta anföranden utanför det ordinarie programmet. Först ut var projektledare **Leah Suoninen** från Cross Media Group, som berättade om den kommande bilaga, som Finsk-svenska handelskammaren ska ha i tidningen Dagens Industri.

- Bilagans syfte är att uppmärksamma 80-årsjubileet, och vi kommer att kontakta alla medlemmar och ge dem möjlighet att medverka i bilagan, berättade Suoninen. Bilagan utkommer under våren.

**Claes Lagerkvist** från Onmedia AB höll ett improviserat föredrag om synlighet på nätet.

- Att synas på nätet har blivit allt viktigare i takt med att utbudet ökar. På Onmedia har vi nischat in oss mot de mindre företagen och vår uppgift är att driva trafik till företagets hemsida för att därigenom öka affärerna. Vi gör det på ett mätbart och tydligt sätt, förklarade Lagerkvist.

Efter en paus på en dryg halvtimme fortsatte kvällen med en tre-rätters middag på á la carterestaurang Sea View. Förutom utsökt mat och goda viner bjöds det på förstklassigt sällskap i egenskap av de andra seminariedeltagarna. Precis som Katarina Kneck konstaterat i sitt föredrag – på båten är det enkelt att samla alla.

Fredagen inleddes med en god bufféfrukost i restaurang Sea View samtidigt som fartyget lämnade Mariehamn. Strax efter nio träffades vi åter i konferenssalen, där **Anna Welander** och **Maria Leijon** från TravelPort Hotelzon började dagen med att lotta ut två hotellövernattningar bland seminariedeltagarna.

Idén bakom företagets webbaserade tjänst är enligt Welander att göra det så enkelt som möjligt för affärsresenärer att boka hotell. Systemet kan skraddarsys efter företagets policy så att det t ex föreslår en viss hotellkedja eller säger ifrån, då en viss prisnivå överskrids. Med några få klick demonstrerade Leijon hur enkelt bokningsverktyget var att använda. Den stora bokningsvolym som systemet hanterar sänker också kostnaderna rejält, enligt Welander:

- Vårt system blir lönsamt för alla företag som bokar från cirka 50 hotellnätter per år och uppåt, sade hon.

Att hitta offentlig finansiering för sin verksamhet är inte lätt. Man får rota igenom nätets alla skrymslen och vrår och ofta blir man tvungen att läsa flera hundra sidor långa beskrivningar. Ett företag som specialiserat sig på området är Kapitalguiden, som skapat en struktur för att hitta just offentlig finansiering i hela världen. **Caroline Furuvald** är International Project Manager på Kapitalguiden.

- Anslag, lån, kapital, kundkrediter och garantier är de fem kapitalkategorier, som vi på Kapitalguiden jobbar med. Vår uppgift är att hitta de olika typer av finansiering, som företaget är kvalificerat för på målmarknaden, förklarade Furuvald.

Förändringsledning är ofta ett tungt och krävande arbete där utgången inte är given. En som hittat ett fungerande koncept är **Matti Myllymäki** på företaget CBLUE AB. Myllymäki lotsade seminariedeltagarna genom en fallstudie, där han berättade om hur hans tidigare ansvarsområde hos en arbetsgivare inom telekomsektorn drabbades av minskade affärer och fallande lönsamhet, och ingen visste vad man skulle göra.

Under devisen "Keep to the plan!" lyckades Myllymäki vända utvecklingen genom målmedvetet och systematiskt agerande. Dessa erfarenheter har han tagit med sig till sin nuvarande verksamhet.

- En av de viktigaste faktorerna är timing. Men man måste också förstå att alla prioriteringar får konsekvenser. Självalde jag att fokusera på den viktigaste tredjedelen av kunderna, som stod för cirka 95 % av affärsvolymen. Det gav önskat resultat, berättade Myllymäki.

En sak som ligger Finsk-svenska handelskammarens VD Kjell Skoglund varmt om hjärtat är ungdomars rörlighet mellan de nordiska länderna. Som nästa programpunkt talade **Tobias Ghersetti** från Nordjobb under rubriken "30 års samarbete med ungas mobilitet i Norden". Nordjobb är ett offentligfinansierat nordiskt samarbete, vars huvudsakliga uppgift är att förmedla arbeten åt ungdomar i ett annat nordiskt land.

- Vi förmedlar cirka 700-800 sommarjobb per år, främst inom sektorerna vård och omsorg, hotell och restaurang samt service. Med runt 10 000 sökande innebär det att ungefär en på tolv får jobb, berättade Ghersetti – en siffra som några i publiken spontant tyckte var oväntat bra.

En kort paus senare tog Peter Lumholdt åter till orda. Denna gång talade han bland annat om gruppen och dess funktion.

- Visste ni att fyra av tio anställda medvetet motarbetar företagets policy, och att ytterligare tre av tio gör det omedvetet, frågade Lumholdt publiken.

Genom olika övningar ville Lumholdt uppmärksamma oss på den energi som uppstår i mötet mellan människor – men bara om vi är vakna och verkligen ser vår medmänniska. Han byggde vidare på temat från gårdagen och visade bland annat vilken stor energiförlust konflikter och gamla surdegar kan leda till på en arbetsplats.

- Det börjar med en gliring, en hård kommentar, som du kanske blir irriterad över. Den växer sig allt större, tills du blandar in chefen, och det hela landar slutligen i att du och den berörda personen inte alls kan samarbeta.

Lösningen är enligt Lumholdt att förlåta.

- Tillåt dig själv att bli irriterad. Om du accepterar din irritation kommer du att upptäcka att det är enklare att gå vidare och förlåta. Sträva efter att vara den person du själv skulle vilja möta.

Efter en god och riklig buffélunch var seminariet slut för denna gång. Både arrangörerna och deltagarna var mycket nöjda med arrangemanget och en del önskade till och med att det skulle bli en tradition.

Text: Martin von Pfaler