

Han vill vässa nätverken

ARTIKELN PUBLICERADES URSPRUNGLIGEN I TIDNINGEN KAUPPALEHTI DEN 11 FEB 2015.

Översättning: Martin von Pfaler

Finsk-svenska handelskammarens nya verkställande direktör Kjell Skoglund vill få handelskammarens inflytelserika nätverk att arbeta för de små och medelstora företagen i Finland.

”Finland behöver Sverige mer än någonsin”, förkunnar Finsk-svenska handelskammarens nya vd Kjell Skoglund.

När Ryssland tappat farten, finns alltid den välbekanta grannen i väster att vända sig till. De senaste åren har Sverige utgjort Finlands viktigaste exportmarknad. Handelskammarens nätverk kan ge ny skjuts åt export-satsningen.

Skoglund drämmer ett A4-ark i bordet, listan över handelskammarens fullmäktige:

Jacob Wallenberg, Pertti Korhonen, Leif Johansson, Björn Wahlroos. You name it! Sammanlagt 32 kandidater från näringslivet i Finland och Sverige. Och därutöver handelskammarens sju styrelsemedlemmar med förre Nordea-chefen och nuvarande styrelseproffset Lars G. Nordström som ordförande.

Men har sådana herrar verkligen tid?

”De är mycket aktiva, men även handelskammarens vd måste ha viljan och förmågan att aktivera”, säger Skoglund med sin långa erfarenhet från föreningslivet och Pohjola-Norden i ryggen.

”Ofta skäller man på cheferna, men många av dem utträttar en hel del frivilligarbete. När de har lovat något, håller de sitt löfte. Vid behov hjälper de även små företag.”

Skoglund påminner om hur det var förr om åren, då många inom det svenska etablissemanget var så kallade finlandsvänner. Känslan var inte alltid ömsesidig. I Finland hurrades det, då man i och med EU-medlemskapet äntligen nådde maktens korridorer i Bryssel, bakom ryggen på svenskarna.

Numera har företagsfusionerna, den ekonomiska krisen och även försvarssamarbetet enligt Skoglund visat, att grannen Sverige är en trygg partner för oss. Här har man liknande värderingar, och de små kulturskillnader som finns gör landet snarare mer spännande.

”Vikten av att kunna svenska framhålls nu inom näringslivet, vid sidan av engelska och tyska. Men hos oss på handelskammaren är det tvångsfinska som gäller. Det är viktigt att vi kan hjälpa finska företag på deras eget modersmål.”

Själv har Skoglund erfarenhet av både företagande och företagsamhet från sitt eget konsultbolag och sitt arbete som Pohjola-Nordens marknadschef. Enligt egna beräkningar har Skoglund ingått bortemot 500 samarbetsavtal med företag runtom i Norden. I Finland hade Skoglund även hand om Pohjola-Nordens samhällsrelationer.

”Företagsamheten har jag i blodet, den är en del av min bakgrund. Som jag ser det, har Finland ett stort problem. Där finns många som inte förstår, att om de små och medelstora företagen inte kan bedriva verksamhet, så stannar hela samhället.”

FINSVE

FINSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN
SUOMALAISSUOMALAINEN KAUPPAKAMARI

Sida 2 av 3

Kjell Skoglund, som vikt hela sin karriär åt föreningslivet, berättar att han tränat sitt eget fotbollslag redan som 14-åring.

”Jag ansågs vara för ung när jag sökte tjänsten som verksamhetschef för Nordiska informationskontoret i Vasa. Jag tror jag var 26 år. Vi var bara två anställda, men 57 kommuner och ett stort gäng frivilliga.”

Som Pohjola-Nordens tillförordnade generalsekretäre hade Skoglund förra året ansvar för sju anställda.

Den största utmaningen för en chef inom föreningslivet är att engagera människor och få dem att dra åt samma håll. Skoglund konstaterar att österbottningar är aktiva inom näringslivet och kulturen, men också riktiga tjurskallar.

”Jag lärde mig att man inte alltid kan få med alla. Då måste man ta en öppen diskussion, hitta en annan lösning. Svåra situationer bör man ta tag i genast.”

Löner och förmåner är inte den viktigaste drivkraften inom föreningslivet, även om föreningarna enligt Skoglund tvingats till att bli mer ”marknadsorienterade”, till exempel när det gäller att söka pengar. Chefslönerna inom föreningslivet ligger också numera på en konkurrenskraftig nivå, enligt Skoglund.

”Det viktigaste är dock att brinna tillsammans: att förverkliga saker ihop, ta emot beröm och att känna sig uppskattad.”

Skoglund säger sig vara mer inriktad på person än på sak i sitt ledarskap. Förmågan att leda måste enligt honom sitta i ryggraden: ”En del kan man läsa sig till, men det mesta lär man sig genom att göra. Jag har försökt lyssna på människor med känsliga öron och samtidigt blivit försiktigare.”

I egenskap av chef vill Skoglund peka ut riktningen, kanske ibland onödigt noggrant:

”Jag har hört folk säga, att om allt går som Kjell planerat, så är allt väl”, skämtar Skoglund.

”En chef måste ha både en stark vilja, en stark hjärna och ett starkt hjärta!”

I intervjuer brukar chefer ofta skryta med sin ”otålig-
het”. Skoglund kommenterar detta med att lite otålig-
het är ett måste för en chef inom föreningslivet.

”Föreningar har begränsade resurser. Dessa får inte kastas i sjön, allt måste lyckas, helst till 110 procent.”

Finsk-svenska handelskammaren håller numera till på Finlands ambassad. I sann Team Finland-anda inhyser ambassaden även statliga Finpro och den därmed associerade organisationen Invest in Finland. Gemensamma möten hör till vardagen.

Finpro är ett statligt organ och även handelskammaren är beroende av stöd från finska staten.

”Team Finland är ingen ny organisation, utan en gemensam röd tråd för flera organisationer. Det är en arena för tätare samarbete mellan oss, ambassaden, Finpro, Finlandsinstitutet och Ålandskontoret.”

Handelskammaren och Finpro planerar ett antal gemensamma informationsprojekt om bl a flytten av Kiruna och andra liknande jättestatprojekt i Sverige. Det är viktigt att resurserna utnyttjas så effektivt som möjligt.

”Sverige investerar redan mycket i Finland, men vi borde få in mycket mer investeringar även från Norge”, funderar Skoglund, som under en period även varit stationerad i Oslo.

Skoglund betonar att handelskammaren och Finpro inte är konkurrenter utan samarbetspartners. Tjänsterna kompletterar varandra. Finpro har sitt globala nätverk, medan handelskammaren har långa traditioner och sina egna, starka kontakter i Sverige och Finland.

”Det viktigaste är att alla känner till vem som gör vad och att man träffas och lyssnar på medlemmarna och finansörerna. Lite intern konkurrens kan till och med vara utvecklande, men om den tar överhanden, börjar den leva sitt eget liv. Det bästa här på ambassaden är att personkemin fungerar bra.”

Men hur är det med Finsk-svenska handelskammarens svenska medlemmar? Vill de vara en del av ”Team Finland” och hjälpa till att förtydliga bilden av Finland?

FINSVE

FINSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN
SUOMALAISSUOMALAINEN KAUPPAKAMARI

Sida 3 av 3

”Många svenska företag är så starkt sammanknutna med finländska företag, att en utveckling av Finlands utrikeshandel även ligger i deras intresse.”

Nästa år fyller Finsk-svenska handelskammaren 80 år.

”Min målsättning är att öka antalet medlemsföretag från dagens 340 till 400 i slutet av jubileumsåret. Inte för pengarnas skull utan för den tyngd det ger handelskammaren.”

Skoglund har ett särskilt sikte inställt på till exempel de finländska startup-företag inom IT-branschen, som vuxit fram efter uppdelningen av Nokia. Dessa torde ha stor nytta av ett nordiskt nätverk.

Att hjälpa finländska små och medelstora företag ut på den svenska marknaden är Finsk-svenska handelskammarens ena huvuduppgift. Skoglund berättar att sju professionella experter arbetar åt handelskammaren: konsulter, marknadsanalytiker, en jurist och en informatör.

”Finländarna är ett ingenjörsköpa folk men vi behöver utbilda oss inom försäljning och marknadsföring. Vi måste lära oss att skryta med oss själva ute i världen.”

Handelskammarens andra huvuduppgift är nätverkanter, att påverka och lobba mot svenska företag, myndigheter och politiker.

Skoglund, som gillar att samla tidningsurklipp, drar fram en gammal kolumn skriven av Kauppalehtis fd chefredaktör Hannu Leinonen (”Närmare Sverige”, 22/1). Här efterlyser Leinonen svensk-finskt samarbete inom fler områden än försvaret, exempelvis inom vården.

Handelskammaren har tagit med sig ett antal svenska företag över till Finland för att bekanta sig med den finländska vårdteknologin. Från Finland har man i sin tur besökt svenska sjukhus och byggprojekt.

”Ekonomi tvingar oss att gå från ord till handling, såsom en gång i tiden inom företagsvärlden, då det gällde företagsfusioner.”

”Det viktigaste är att bli kvitt onödig byråkrati, gränshinder medräknat!”, tillägger Skoglund.

Gränshindren är en djungel, som ständigt möter både privatpersoner och företag, även här i Norden.

Trots att man talat mycket om gränshinder och utrett dem i årtal, går arbetet med att undanröja dem långsamt. Enligt Skoglund beror det på att lagstiftarna i de olika länderna inte koordinerar sina insatser med varandra. När ett hinder har avlägsnats, tillkommer en ny lag och ett nytt hinder.

”Finlands nästa regering ställs inför tvånget att banta den offentliga sektorn. Men det är inte omöjligt: en liten båt vänder lättare än ett tungt fartyg.”

Kjell Skoglunds teser

1 Heder åt beslutsfattandet. Företagen måste våga tala öppet, ärligt och rakt, även inför sin personal.

2 Rättvisa skapar trygghet. Det är viktigt att behandla alla lika. Då vågar man försöka utan att vara rädd för att göra fel.

3 Lita på medarbetarna. Lägg dig inte i småsaker, utan ge de anställda frihet att utföra arbetet på sitt sätt.

Bildtexter:

Superfinländaren. ”Handelskammarens styrelseordförande Lars G. Nordström är mycket rak och tydlig och därför mer finländsk än många finländare.”

Den hårda sanningen. ”Finländare tror sig vara flitiga, men verkligheten är en annan.”

Språkkunskaperna avgör. ”Du kan köpa på dålig engelska, men när du säljer måste du kunna motpartens eget språk.”