

Finland kan hjälpa Sverige

● Svenska internationella megavarumärken som ber om konsult hjälp av Finland? Ja, på fullt allvar. Talent Base lot-sar branschledare på båda sidorna om Bott-niska viken in i den digitala tidsåldern.

Jobbtiteln Chief Digital Officer blir allt vanligare då den enorma tekniska utvecklingen stärker behovet av att koppla ihop affärsplaner med digitaliseringsprocesser. Men digitalisering handlar om så mycket mer än informationshantering.

–Det innebär helt nya affärsmodeller, inte bara att omvandla pappersdokument till onlineformat. Genom nordiskt samarbete kan vi föda världens bästa webbtjänster, säger Mikael Rinne, vd för Talent Base.

2015 bjöd ett stort svenskt retailbolag in Esboföretaget för att utveckla en global webbutik inom många kanaler, så kallad omnichannel, alltså webbsidor, sociala medier och mobilen.

–Då väcktes tanken: hur vi ska växa internationellt på ett strukturerat sätt? Vi bestämde oss för att grunda dotterbolag i Sverige och anställa svenskar.

Talent Base växer på kundsidan i Sverige, nyckeln är en lokal försäljningsdirektör.

–Lokala kontakter är otroligt viktiga, speciellt i Stockholm. Det går inte att kopiera ett koncept som fungerar i Finland, man måste anpassa sig, noterar Rinne.

DÅ HAN PENDLAR mellan Stockholm och Helsingfors märker Rinne av den svenska framåtandan och optimismen.

–Dagens Industri är som en positiv spegelbild av Kauppalehti: de svenska konkurserna minskar. Sedan 2012 har den ekonomiska kontrasten till Finland bara vuxit. Det svenska näringslivet är också mer utspritt i dynamiska medelstora städer.

Konkurrensen är visserligen hård i Sverige. Efterfrågan på talang överträffar utbudet.

Språngbräda och tillväxtkuvös. Sverige är en utmärkt testmarknad för internationalisering hävdar Mikael Rinne, vd för det färsksvenska dotterbolaget hos finländska it-konsulterna Talent Base.

FOTO: KARL VILHJÄLMSSON



Finsk-svenska handelskammaren

● Grundades 1936 för att främja handeln mellan Finland och Sverige.
● Den huvudsakliga uppgiften är att hjälpa de i nuläget 527 medlemmarna, finländska små och medelstora företag, att ta steget ut på den svenska marknaden.

–Alla kunniga konsulter har välavlönade jobb, de har råd att vara lite styva i korken. Och bostadsmarknaden är otroligt överhettad. Till skillnad från Finland är detta arbetstagnarnas marknad, säger Rinne.

Därför satsar Talent Base på rekrytering i det lugnare södra Sverige.

Men Sverige är ju fullt av framgångsrika webbutiker, behöver de verkligen finländskt ingenjörskunnande?

● Tillströmning av nya medlemmar har varit stor på sistone (144 stycken 2015) – medan den ryska handelskammaren tappar medlemmar (70 stycken i fjol).
● 80-årsjubileum firas i oktober med ett seminarium och galamiddag på Grand Hôtel i Stockholm.

Ja, svarar Rinne – de facto lider Sverige av brist på it-kompetens medan Finland kryllar av sysslösa ingenjörer från Nokias och Microsofts glansdagar.

–Jag tror vi kommer att se en ny emigrationsväg från Finland till Sverige.

Talent Base planerar internationella och heltäckande webbtjänster åt banker, media- och retailbolag samt spelföretag. Bland referenser-

na finns Veikkaus, MTV och Konecranes.

För Talent Base är Sverige både en testmarknad och en språngbräda för internationalisering.

–En logisk väg är att först stärka fotfästet i Sverige, sen utvidga till Norden. Vi snusar också på Danmark. Därefter kan vi ta sikte på Tyskland och England.

Men man ska ge sig in i Sverige med realistiska förväntningar – det tar tid.

–Vi säljer expertis, produktifierade tjänster. Att utvidga, hitta och matcha projekt samt människor kräver tid.

FINSK-SVENSKA handelskammaren gav hjälp på traven vid det svenska marknadsinträdet.

–Jag kan rekommendera deras tjänster. Vi deltog i ett kompanjonprogram, de scannade marknaden, kartlade konkurrenter, samarbets-

partners och potentiella kunder. Det är också klokt att använda sig av finländska företag som befinner sig på samma resa som man själv. Det är fritt fram att kontakta mig!

Ett typiskt finländskt drag är att fokusera starkt på kvalitet och produkt men samtidigt negligera branding och försäljning.

–Sverige har varit en organiserad, exporterande handelsnation sedan 1500-talet. Enligt all logik vinner vi på samarbete med svenskarna: de kan öppna dörrarna.

TALENT BASE är inget renodlat it-konsultbolag, de jobbar tvärvetenskapligt i stället för att erbjuda programmerare.

–Våra konsulter har it-bakgrund, de förstår sig på både teknik och affärsverksamhet och kan jobba i mellansiktet.

**Torsten Fagerholm/
Affärsmagasinet Forum**

”Finland måste våga ta strategiska beslut”

Nu är det större skäl än någonsin för Finland att blicka mot Sverige och Norden, säger Carl Haglund, färsk styrelsemedlem i Finsk-svenska handelskammaren.

Ett lågt oljepris, en svag rubel och handelssanktioner. Efter att ha vuxit tre år i följd 2010–2012 började den finska exporten till Ryssland dala på hösten 2013. På sistone har volymen hos den tidigare så viktiga handelspartnern rasat till femte plats efter Tyskland, Sverige, USA och Holland.

Det framhäver betydelsen hos Sverige som exportmarknad. Tidigare gick den finländska ekonomin i tandem med den svenska. Nu pekar kurvorna åt motsatta håll.

Varför?

–Den största enskilda orsaken är att Sverige har gjort de nödvändiga arbetsmarknadsreformerna medan den finländska arbetsmarknaden förblir extremt odynamisk. Därtill är Sverige mer kapitalrikt. Dessutom var Finlands ekonomiska tillväxt under 1997–2007 beroende av några enskilda branscher medan Sverige är mer diversifierat. Sverige har lyckats bättre med export av tjänster och konsumentprodukter, medan Finland är starkt beroende av tung industri, metall- och verkstadsindustri, säger Carl Haglund.

MÅNGA FORSKARE har noterat att Sverige och Tyskland har skapat lokala avtal som föder och bibehåller jobb. Avsaknaden av sådana element bedöms som en svag länk i det fin-

ländska konkurrenskraftsavtalet.

Finns mentala kontraster inom de finska och svenska affärsleven?

–Finland måste våga ta strategiska beslut, gå i bräschen, ta risker. Det råder brist på ambition, vision och mod. Om jag karikerar en aning så ser jag att då svenska bolag siktar på bättre resultatutveckling så talar de om tillväxt. I Finland är vi besparingsorienterade och talar om effektivisering, säger Haglund.

Tuseneurosförfrågan lyder: hur vända på trenden och se till att regeringens spjutspetsprojekt möter vardagen hos små företag?

–Dialogen mellan politiker och näringsliv kunde förbättras. Man borde lyssna på varandra och förstå varandra bättre, man har inte riktigt hittat varandra under de nu fler än sju

magra åren. Den pågående utvecklingen kommer inte att bära fram till sysselsättningsmålet på 72 procent.

Den svenska tillväxten ligger i fyraprocentklassen. Landet är grovt räknat dubbelt så stort som Finland, ekonomiskt och befolkningsmässigt. Förringar vi Sveriges ekonomiska betydelse?

–Som en stor vän av det nordiska är det roligt att se att det nordiska upplever en viss renässans. Många företag ser Norden som viktigt, de inser möjligheterna i att stärka sin position den vägen.

Carl Haglund satt i Nordiska rådets presidium och drev på det nordiska försvarssamarbetet under sin ministerperiod.

**Torsten Fagerholm/
Affärsmagasinet Forum**



Carl Haglund vid Nordiska rådets session i Reykjavik 2015.

FOTO: JOHANNES JANSSON/NORDEN.ORG