ÅLANDSBANKING

NR 2 2021

HÅLLBAR DESIGN

Sulapac ersätter den traditionella plasten

Aktiva eller passiva investeringar?

HELSINKI HOMEMADE BAKERY

– Hemgjort, med kärlek

ÅLANDSBANKEN

INNEHÅLL NR 2

3 LEDARE

4 HELSINKI HOMEMADE BAKERY
Från cykelkiosk till litet bageri

8 MARKNADSKRÖNIKA

10 SOFIE HOLMSTRÖM
– Chef för affärsområdet Partnersamarbeten

14 AKTIVA ELLER PASSIVA INVESTERINGAR
När passar vad?

16 NILS LAMPI
I en artikelserie möter du vår styrelse

20 HUR SER DIN INDIVIDUELLA FÖRMÖGENHETSPLAN UT?

22 ISABELLA PÅ BUSHOLMEN
– unika bostäder med maritimt läge

24 INNA BRAVERMAN
Jakten på ren energi

28 KAPITAL I VÄXANDE BOLAG

30 ATT STYLA SITT HEM

34 TIPS & NYHETER

36 E-ID

38 SULAPAC
Ersätter den traditionella plasten med förpackningar som inte lämnar några spår i naturen

42 PETER WIKLÖF HAR ORDET

10 SOFIE HOLMSTRÖM

28 KAPITAL I VÄXANDE BOLAG

30 HOMESTYLING

16 NILS LAMPI

Ålandsbanking utges av Ålandsbanken, Bulevarden 3, 00120 Helsingfors. **Telefon** Helsingfors 0204 293 600, Tammerfors 0204 293 200, Vasa 0204 293 300, Åbo 0204 293 100, Pargas 0204 293 150 **Ansvarig utgivare** Anne-Maria Salonius **Chefredaktör** Jenny Ruda **Produktion** Integrated Communication **Omslagsfoto** Svante Gullichsen **Tryck** Grano Oy på miljövänligt papper.

TILLSAMMANS SKAPAR VI EN HÅLLBAR FRAMTID!

Nu har äntligen restriktionerna lättat i samhället och vi ser hur människor, restauranger och företag väcks till liv när folk åter kan röra sig mer fritt. På Ålandsbanken har våra medarbetare återvänt till kontoren och det är en underbar känsla att se korridorerna fulla av liv igen. Naturligtvis fortsätter vi visa hänsyn och handlar ansvarsfullt – vi måste helt enkelt lära oss att leva med viruset.

Som bank har vi klarat oss väl och pandemin till trots har vi haft gjort ett gott resultat och rekryterat många nya medarbetare. Vi har även haft ett starkt inflöde av framförallt placeringskunder. Vi får ofta höra att det är den höga tillgängligheten som lockar i kombination med att vi värdesätter den personliga relationen. Våra kunder uppskattar att sitta ner i lugn och ro och samtala med riktiga människor.

Dina behov eller din livssituation kan ändra och därför är det bra att tänka långsiktigt när det gäller din förmögenhet. Vi hjälper dig att skräddarsy ditt placerande genom en individuell förmögenhetsplan – med målet att få din förmögenhet att växa. Läs mer om det på sidan 20.

Fintech och partnersamarbeten är ett av våra prioriterade utvecklingsområden och under 2020 inrättade vi därför just partnersamarbeten som ett eget affärsområde. Sofie Holmström leder detta affärsområde och vi får en inblick i hennes vardag på sidorna 10–13.

Hållbarhet genomsyrar hela vår verksamhet. Med hjälp av Östersjöprojektet uppmuntrar vi människor att utveckla idéer för att förbättra läget i Östersjön. På sidan 38 kan du läsa mer om ett av företagen som fått finansiering ur Östersjöprojektet. Sulapac, vars materialinnovation främjar hållbar utveckling, har gjort en fantastisk resa.

I det här numret fortsätter vi presentera vår styrelse och nästa i turen är Nils Lampi, ordförande i Ålandsbankens styrelse. Nils tror på det goda exemplets makt – och på hårt arbete.

Avslutningsvis vill jag tacka för förtroendet. Vi arbetar varje dag för att vara värd ditt förtroende. Jag vill även välkomna nya kunder till en bank som bryr sig om dig och miljön.

Anne-Maria Salonius
Direktör Ålandsbanken Finland

”Hur ser din individuella förmögenhetsplan ut?”

Kardemu
2.5

Hemgjort, med kärlek
Helsinki Homemade Bakery

Alla sover på Cygnaeusgatan i Främre Tölö, Helsingfors, när bageriägaren Klaus Ittonen förbereder sig inför arbetsdagen. Klockan är ännu inte ens fem slagen och det är mörkt ute. Gatubelysningen, som hänger i ledningar över gatan, svänger i vinden.

Text **Jouni Kantola** Foto **Svante Gullichsen**

Lyckligtvis är arbetsresan inte lång. Ittonen bor med sin partner Rodrigo Bleyer ovanför bageriet. Lite senare, när dagens bröd och bakverk är bakade, kommer Bleyer ner till bageriet för att hjälpa till med försäljningen.

En skarpögd kan urskilja bageriet på långt håll. Detta tack vare den gyllene och krönta kringlan som hänger på ytterväggen. Eller borde man säga den gyllene pretzeln? Historien om bagarskråets vapensköld tar oss nämligen till 1500-talets Wien i Österrike. Historien berättar att osmanerna, som drömde om att erövra Wien, hade kommit på en listig plan: de tänkte nattetid gräva en tunnel under stadsmurarna och invadera staden medan alla sov. Osmanerna hade dock glömt bort bagarna. Mitt i natten stod bagarna nere i källarna och bakade sina knutformade kringlor då de hörde turkarnas avsikter och kom således att varna övriga. Kejsaren var så nöjd över detta att han gav bagarskrået en egen vapensköld – en gyllene kringla.

– Jag har ett minne från barndomen att varje bageri måste ha en gyllene kringla och en kassaapparat som går att veva. Jag hittade kringlan, som är Kuhmoisten Leipomos gamla kringla, på Tori.fi, säger Ittonen och öppnar dörren.

Välkommen till Helsinki Homemade Bakery.

Från cykelkiosk till litet bageri

Helsinki Homemade Bakerys affärslokal på knappa 20 kvadratmeter är enligt uppgift det minsta bageriet i staden. Enligt Ittonen själv är det dock en betydande expansion och investering.

– Jag är kock till yrket, men av någon anledning blev jag extra exalterad över att baka. Jag övade hemma. Sommaren 2016, invid Tempelplatsens kyrka, började jag sälja kanelbullar från cykelsadeln.

Kanelbullarna vid Tempelplatsen blev snabbt berömda och Ittonen sålde dag efter dag alla som han kunde baka.

– Sommaren 2017 var ovanligt kall och till och med Helsingfors fick

slask under försommaren. Det drog undan mattan för cykelkiosken och idén om ett riktigt bageri började ta fart i våra sinnen.

Helsinki Homemade Bakery öppnade i april 2018. Redan från början har affärsidén och affärsplanen varit mycket enkel och okonstlad.

– Färskt bröd och färska bakverk gjorda på ingredienser av högsta kvalitet med värme och kärlek. Det kan låta förvånande, men det finns inga bagerier att tillgå på gatorna i Helsingfors, säger Bleyer.

Paret räknade ut hur många bullar och bröd de var tvungna att sälja för att bageriet skulle vara lönsamt.

– När man själv gör jobbet och kostnaderna för affärslokalerna är måttfulla, är redan ett 50-tal kanelbullar samt därtill bröd ett bra saldo för dagen. Med så lite har vi dock aldrig kommit undan. En lugn dag går det åt cirka hundra kanelbullar, säger Ittonen.

Även marknadsföringskostnaderna har hållits på en låg nivå, eftersom det i praktiken inte har behövts någon marknadsföring.

– Kunderna dras till doften av färskt bröd och bullar. Dessutom kan man genom fönstret se när vi bakar, vilket verkar intressera. Ryktet sprids går från mun till mun och vi vill verkligen lära känna varenda kund. Med oss får man prata och dela historier så mycket man vill, säger Bleyer.

Brasiliansk rot

Bleyer, en brasilianare som dagtid jobbar som matematiklärare i högstadiet, hjälper Ittonen i bageriet på eftermiddagar och helger. I Brasilien hittade Ittonen också degroten till ett ljust surdegsbröd som kom att hamna på Cygnaeusgatan.

– I Brasilien råkade jag komma över en ljus surdeg som jag tyckte var god. Jag förvarade den i en burk i min resväska under hela vår flygning till Paris. Vi landade i Paris på utsatt tid, men resväskorna blev försenade med två dagar. Under den tiden hade surdegen svällt så mycket att det egentligen inte fanns något annat i resväskan, berättar Ittonen.

Sånt kan hända, men internationalitet är i vilket fall som helst en viktig del av Helsinki Homemade Bakerys identitet. Därför är det knappast någon överraskning att bageriets främsta produkt är franska baguetter, som till och med mer långväga kunder kommer för att köpa.

Klaus Ittonen

Karriär kock, entreprenör inom livsmedelsindustrin

Utbildning Kandidatexamen i naturvetenskap, kock

Hobbyer Yoga, filmer, resor

Rodrigo Bleyer

Karriär Forskare, matematiklärare

Utbildning Doktor i matematik (phD), lärare

Hobbyer Böcker, resor och fotografering

Förutom surdegsbröd och baguetter bakas det bland annat skärgårdsbröd, rågbröd och sötsurt – inte att förglömma karelska piroger – i Helsinki Homemade Bakery. Allt mjöl som bageriet använder kommer från en adress: Malmgård, som är specialiserad på ekologiskt jordbruk. Bagarens erfarenhet, recept och högkvalitativa råvaror är alla viktiga faktorer för bra bageriprodukter, men när du frågar Ittonen om hemligheten bakom ett gott bröd eller en kanelbulle talar han varmt för det andliga.

– Ja, varför har just mormors kanelbullar fastnat i minnet hos så många av oss? Jag har funderat rätt mycket på det och jag är starkt övertygad om att kärlek och känsla behövs när man bakar. Jag strävar efter ett lugnt sinnestillstånd när jag bakar, och jag lär också ut detta till vår enda anställda, bagaren.

På morgontimmarna spelas det jazz i Helsinki Homemade Bakery. I dryga tre timmar gräddar Ittonen och den assisterande bagaren dagens utbud i bageriets två ugnar, samtidigt som de håller ett öga på degar som kräver längre mognad inför de kommande dagarna. Just då pratas det

lite och görs mycket. Doften från det lilla bageriets ugnar fyller hela kvarteret. Klockan halv nio på morgonen öppnas dörrarna för kunder.

Vad är stort nog?

Helsinki Homemade Bakery är öppet för kunder från torsdag till söndag från halv nio till halv fem (lö-sö till 13.30). Lördag och söndag är de mest hektiska dagarna. Måndag är ledig dag. På tisdag påbörjas redan den nya veckans bakning, till exempel kanelbullarnas deg kräver tid. Med tre års erfarenhet snurrar nu bageriet utmärkt.

– Allt som bakas går åt och i praktiken har vi inget svinn över huvud taget. Av erfarenhet vet vi vad som efterfrågas olika veckodagar, säger Ittonen.

Bageriföretagaren är nöjd med situationen. Det finns arbete att göra, men det är hanterbart, så du går inte under av det. Men får en entreprenör vara nöjd? Innebär inte en stagnering början på slutet för en entreprenör?

– Vi vrider ständigt våra händer gällande detta. Det är uppenbart att det finns en efterfrågan på ett sådant här koncept, och jag är säker på att man i många andra Helsingforskvarter gärna skulle se ett Homemade Bakery i stenfoten. Jag tror att det skulle finnas tillväxtpotential, säger Bleyer.

Ittonen bestrider inte, men verkar vara helt nöjd med nuvarande situation.

– Om jag vore yngre, så skulle det inte skada med några bagerier till. Men jag vet inte, säger Ittonen.

Tack vare pandemin har det funnits mycket att göra på Cygnaeusgatan.

– Pandemin har haft en mycket positiv inverkan på försäljningen. Folk som barrikaderat sig i sina hem vill prata och träffa andra människor. Man har undvikit stormarknader och hellre gjort sina inköp i hemkvarteren, säger Bleyer.

I vilket fall som helst har historien om stadens minsta bageri bara börjat och framtiden är öppen. Helsinki Homemade Bakerys människonära världsbild säger också något om hur de kom att bli kunder i Ålandsbanken.

– Anne-Maria (Salonius, chef för Ålandsbanken Finland) är vår kund och vi lärde känna henne i bageriet. Vi var dock kunder i en annan bank sedan tidigare. Sedan gick det så att vår rådgivare i den andra banken byttes ut och vi fick inte längre service på svenska, och Rodrigo pratar inte finska, säger Ittonen.

Då kom vi att tänka på ”Anne-Maria i baguettekön” och därmed överförde Helsinki Homemade Bakery sina konton till Ålandsbanken.

– Förutom internationalitet och flerspråkighet förenas vi av samma människonära kultur, säger Bleyer.

”Förutom internationalitet och flerspråkighet förenas vi av samma människonära kultur.”

Klockan närmar sig halv fem och det är dags att stänga bageriet. Ittonens tolv timmars arbetsdag närmar sig sitt slut. Bleyer har vevat kassaapparaten oavbrutet sedan morgonen. Bakom dörren till det lilla bageriet väntar ständigt kunder och naturligtvis bromsar coronarestriktionerna upp takten. Men i övrigt verkar ändå inte jäkt passa in här. Männen pratar med kunderna på svenska, engelska, portugisiska och finska. När kunderna stiger ut på gatan från butiken, lyser ett vackert leende upp deras ansikten. ■

Vi räknar med fortsatt god tillväxt framöver, vilket är en bra utgångspunkt för investeringar i risktillgångar så som aktier och företagsobligationer. Vi flaggar dock för ökade risker på kort sikt. Högre energipriser och komponentbrist riskerar att dämpa bolagens vinster medan stigande räntor kan sätta press på värderingen. Större osäkerhet medför högre volatilitet i finansiella marknader, men utan ett aktivt risktagande är det svårt att hitta god avkastning.

Den covid-relaterade recessionen under 2020 markerade den häftigaste nedgången i världsekonomin någonsin, men var samtidigt den kortaste recessionen som noterats. Under andra kvartalet 2020 var BNP-fallet i USA 10 % vilket är mer än dubbelt så stort som den samlade nedgången i samband med finanskrisen 2007-2009. Den tidigare BNP-toppen vintern 2020 passerades efter bara fyra kvartal, att jämföra med finanskrisen då återtaget tog mer än dubbla tiden.

Den ekonomiska expansionen sedan botten i pandemin har varit exceptionell och fortfarande väntar sannolikt flera år med god global tillväxt, då det ännu finns ledig kapacitet på arbetsmarknaden. Den häpnadsväckande återhämtning av efterfrågan medför dock ansträngda produktionskedjor och på flera håll uppstår problem med flaskhalsar. Efter ett decennium med dämpad inflation har priserna ökat kraftigt under 2021. Centralbankerna hänvisar till att den högre inflationen är av övergående natur och förklaras av tillfälliga faktorer så som en låg jämförelsebas och återöppningen av ekonomin. Samtidigt kan vi se stigande priser i tidiga skeden av

produktionskedjan vilket indikerar ytterligare prispress framöver.

I tillägg till flaskhalsar i produktionen rapporteras om kraftigt stigande transportkostnader och begynnande tecken på arbetskraftsbrist i specifika sektorer. Dessa restriktioner på utbudssidan av ekonomin sammanfaller med en synnerligen expansiv penning- och finanspolitik vilket driver på efterfrågan. Nedstängningarna har också medfört ett stort sparande-överskott bland hushållen som, när detta frigörs, har potential att driva på en post-pandemi utgiftsboom. Sammantaget finns det ett antal faktorer som tyder på att den senaste tidens högre inflation inte är övergående i närtid. Kanske är det tecken på ett mer permanent trendskift. Än mer så om det senaste årets prisökningar får fotfäste i stigande inflationsförväntningar och högre löneökningar. Där är vi ännu inte, men inflation kommer att stå i centrum för vår uppmärksamhet under kommande kvartal.

När vi skissar på förutsättningarna i finansiella marknader utgår vi från tre scenarion. Vårt huvudscenario innebär gradvis minskande restriktioner och återöppnade ekonomier vilket bidrar till att tillväxten står på en allt bredare bas. Konsumentnära sektorer så som fysisk detaljhandel, hotell, restaurang, resor och andra tjänstenäringar springer i kapp resten av ekonomin. Centralbankerna ser prishöjningar som temporära och sitter still i båten. I denna miljö räknar vi med en positiv avkastning i risktillgångar vilka underbyggs av stigande bolagsvinster.

Ett mer negativt scenario innebär att den starka återhämtningen leder till överhettning. I denna miljö blir ”goda” nyheter ”dåliga” nyheter. Återhämtningen visar styrka och uppfattas som alltmer självbärande samtidigt som inflationen stiger, varför argumenten för stimulanser minskar. Centralbanker startar diskussionen om att minska värdepappersköp och obligationsräntor stiger med kraft vilket sätter press på kursutveckling och värderingen av risktillgångar. Detta i sin tur kan leda till en negativ återkoppling i ekonomin genom att ett svagare sentiment i finansiella marknader bidrar till mer avvaktande hushåll, vilka ökar sparandet och minskar konsumtionen, medan företag håller tillbaka investeringar. Konsekvensen blir att tillväxten i ekonomin dämpas.

Vi tänker oss även ett positivt scenario där den starka efterfrågan som bolagen möter ger utrymme för prishöjningar, vilket understödjer omsättnings- och marginalprognoser och ett än mer accentuerat positivt vinstmomentum. Centralbankerna lovprisar återhämtningen och hänvisar fortsatt till gott om lediga resurser på arbetsmarknaden och endast en temporär uppgång av inflationen. Denna bild öppnar för en vinstdriven kurstillväxt men också en högre värdering.

Börsutvecklingen under större delen av 2021 landade i vårt huvudscenario, med en dragning åt den positiva bilden, med en stark kursutveckling i så väl aktie- som kreditmarknaden. Vinstprognoser skruvades dock upp i snabbare takt än vad kurserna steg vilket medförde lägre värderingsmultiplar.

Emellanåt talas det om att aktier är en vintersport, så till vida att det finns ett säsongsmönster som pekar mot att aktier ofta, men inte alltid, utvecklas väl under vinterhalvåret. Tyvärr är det inte så enkelt att arbeta med investeringar. Vi litar mer på våra räkneark än på kalendern och faktum är att vi ser två större förändringar till det sämre av riskbilden för världsekonomin under senare tid.

För det första har energipriserna stigit kraftigt till följd av fysiska bristsituationer för bland annat kol och naturgas. I vissa länder, så som Kina och Storbritannien, har företagens förmåga att producera påverkats märkbart av prisuppgångarna, och på andra håll bör vinstmarginalerna påverkas negativt. Det är svårt att se någon kortsiktig lösning på problemet som inte inkräktar på regeringarnas ambitioner att minska utsläppen av koldioxid.

”Sammantaget räknar vi med fortsatt god tillväxt framöver, vilket är en bra utgångspunkt för investeringar i risktillgångar så som aktier och företagsobligationer.”

För det andra ser vi tecken på att centralbankerna, med USA:s i täten, verkar göra bedömningen att inflationen kan ligga kvar på förhöjda nivåer under en längre period än man tidigare antagit. Risken för policymisstag – att strama åt för mycket och för tidigt – har därmed ökat.

Dessa två förändringarna påverkar vår syn på risktillgångar och gör oss mer återhållsamma på kort sikt: dels kan stigande räntor sätta ytterligare press på vinstmultiplarna, dels kan högre energipriser och i vissa fall bristsituationer leda till en sämre vinstutveckling.

Sammantaget räknar vi med fortsatt god tillväxt framöver, vilket är en bra utgångspunkt för investeringar i risktillgångar så som aktier och företagsobligationer. Bilden kompliceras dock av att vi inte längre kan räkna med samma synkrona miljö med låga räntor. Kortsiktigt höjer vi vår gard baserat på en snabbare ränteuppgång än väntat samt en tilltagande osäkerhet om inflationsutsikterna. Vi ser också ökad risk för att bolagens vinstmarginaler på kort sikt kan påverkas negativt av störningar i produktionskedjor.

Kommande delårsrapporter slår an tonen i aktiemarknaden, medan inflationsutsikterna guidar räntemarknaden. Större osäkerhet medför högre volatilitet i finansiella marknader, men utan ett aktivt risktagande är det svårt att hitta god avkastning i en värld som fortsatt präglas av låga, om än stigande, räntor.

Niklas Wellfelt
Chefsstrateg,
Ålandsbanken Fondbolag.

SNABB KARRIÄR I BANKEN

BLEV CHEF FÖR NYTT AFFÄRSOMRÅDE OCH TOG PLATS I LEDNINGSGRUPPEN

Sofie Holmström hade svårt att välja vilket område hon skulle koncentrera sig på i yrkeslivet – ekonomi eller it? På Ålandsbanken slapp hon det valet. Hon fick både och!

– Jag trivs i korsningar mellan olika områden. Det blir spännande och dynamiskt och jag har redan fått vara med om en otrolig resa. Mitt affärsområde fanns inte för fem år sedan, säger hon.

Text **Helena Forsgård**
Foto **Viktor Fremling**

Sofie Holmström har marscherat snabbt i Ålandsbankens korridorer. Sedan årsskiftet sitter hon även i bankens ledningsgrupp; där är hon med god marginal den yngsta medlemmen.

– Affärsområdet Partnersamarbeten är en ny del av bankens verksamhet och en del i strategin framåt. Därför blev det naturligt att det skulle representeras också i ledningsgruppen, säger hon.

Det händer mycket inom området och det handlar – kort sagt – om att öppna Ålandsbankens portfölj med digitala tjänster för olika processer för allt fler. När branschen började diskutera fintech och samarbeten på allvar, då hade Ålandsbanken redan lämnat startgroparna och hade inlett ett samarbete med fintechbolaget Dreams som 2016 lanserade ett nytt sätt att spara mot sina drömmål. Senare inleddes även samarbeten inom paytech och med Doconomy, vid det här laget välkända och uppmärksammade världen över genom erbjudandet av Åland Index till över 360 miljoner kunder för att öka konsumenternas medvetenhet om sin klimatpåverkan.

Bolån i Sverige

Fler är på kommande. Aktuellt just nu är ett samarbete kring bolån riktat mot kunder på den svenska marknaden. I det ingår förutom Ålandsbanken även ICA Banken, Ikano Bank, Söderberg & Partners och Sparbanken Syd, som erbjuder bolån åt sina kunder med hypoteksbolaget Borgo som kreditgivare.

– De enskilda parterna har sina egna marknader och erbjuder sina separata fördelar för kunderna, men genom att gå samman på det här sättet uppnås värdefulla stordriftsfördelar för alla, säger Sofie Holmström.

Sofie Holmström

Ålder 36 år.

Bor I Hammarudda i Jomala. Född och uppvuxen i Mariehamn.

Familj Maken Staffan, barnen Olle, 6 år, och Bobbo, 2 år.

Utbildning Fil kand ekonomi, Uppsala universitet, 2010. Civilingenjör, Uppsala universitet, 2011.

Jobb på Ålandsbanken: Chef för affärsområdet Partnersamarbeten sedan 2020. Medlem i bankens ledningsgrupp sedan 2021. Började vid banken 2013, då som projektledare. Under åren 2017-2020 var hon chef för avdelningen Affärsutveckling.

Fritid Prioriterar familjeliv med hus och stuga på Föglö. Är tränare för IFK Mariehamns fotbollsknattar födda 2015 och medlem i IFK Mariehamn Ab:s styrelse. Har utövat många sporter, bland annat ridning och fotboll. "Nästan alla bollsporter är kul – padel skulle vara roligt att testa på!"

Eftersom Ålandsbanken är en fullservicebank finns den kompetens som behövs för en rad olika tjänster.

– Det gör oss unika. Vi har både bredd och spets och kan därmed erbjuda ett brett utbud av banktjänster som produceras av bankens centralfunktioner tillsammans med vårt dotterbolag Crosskey Banking Solutions. Bra banktjänster är komplexa. De ska vara enkla att använda för kunderna samtidigt som de ska uppfylla allt fler säkerhetskrav som myndigheterna ställer, säger Sofie Holmström.

Var på långresa

Att Sofie skulle återvända till Åland och hitta ett toppjobb på Ålandsbanken var inget hon hade med i planeringen när hon åkte till Uppsala för att börja studera. Studierna ledde till en dubbelexamen men hon hann också med annat; som till exempel att jobba på ett lager i Oslo för att få ihop pengar till en långresa i Asien och Australien. Det blev också ett studieår i Lausanne i Schweiz. Sedan följde jobb med försäljning i it-branschen och hon var stationerad både i Stockholm och Helsingfors.

Under tiden i Helsingfors började Sofie och hennes man, som också är ålänning, fundera på att flytta till Åland och då gällde det att hitta jobb som matchade deras utbildningar. För Sofies del blev det projektledarjobbet på Ålandsbanken och flyttlasset gick 2013.

Stor potential

– Bankvärlden var helt ny för mig då. Det var spännande och lärorikt och jag började som ledare för ett projekt med målet att ge ut säkerställda obligationer i Sverige. Vi bildade sedan avdelningen Affärsutveckling där jag blev chef. Jag har fått vara med om en otrolig resa. Det jobb jag har i dag fanns inte när jag började på banken! Partnersamarbeten bröts ut ur Affärsutveckling och blev ett eget affärsområde den 1 januari 2020, säger hon.

Hon ser stora utvecklingsmöjligheter både i Finland och Sverige. Det finns många aktörer i finansbranschen som kan dra nytta av de tjänster som Ålandsbanken utvecklat.

– Men visst – det är många faktorer som ska klaffa innan vi har ett fungerande samarbete. Vi är en jämförelsevis liten bank och måste välja våra åtaganden med omsorg, säger hon.

Gillar utveckling

För hennes egen del passar jobbet som hand i handske. Hon trivs med bredden och med blandningen av it- och ekonomi. Hon trivs med kundkontakterna och uppskattar de internationella inslag som jobbet ger.

– Jag gillar när det händer saker och jag vill utvecklas. Så länge jag gör det ger det mig energi och då känns det inte betungande att fundera ett extra varv på jobbet även utanför bankhuset. Jag är också mån om att uppmuntra mina medarbetare att våga tro mer på sig själva och göra det som de brinner för. Det finns många som har så mycket potential, säger hon.

”Det gäller att välja vad man lägger sin tid på – både i jobbet och på fritiden.”

Ett krävande arbete med många saker att hinna med brukar betyda fullspäckade dagar.

– Det gäller att välja vad man lägger sin tid på – både i jobbet och på fritiden. Man kan inte göra allt hela tiden. I nuläget är umgänget med barnen det viktigaste, tids nog får jag ägna mig åt egna aktiviteter, säger hon. ■

AKTIVA ELLER PASSIVA INVESTERINGAR?

Debatten om vad som fungerar bäst – aktiva eller passiva investeringar – har rasat i media och akademiska kretsar under flera år. Vår uppfattning är att aktiva investeringar är att föredra i de flesta situationer, men att det finns tillfällen då passiva investeringar är användbara när man sätter samman en portfölj.

Den vanliga definitionen av aktiva investeringar är att en förvaltare gör placeringar som avviker från ett jämförelseindex genom att portföljen får avvika från sammansättningen av det. Våra aktiefonder och diskretionära aktieportföljer är bra exempel på aktiv förvaltning – genom noggrann fundamental analys av bolag och marknader väljer vi de aktier vi tror kommer att utvecklas bäst och samtidigt undvika de aktier vi bedömer ha sämst förutsättningar att ge bra avkastning.

En passiv investeringsstrategi exemplifieras bäst av en indexfond, som slaviskt följer sammansättningen av ett jämförelseindex utan att ta hänsyn till bolagens egenskaper. Om Investor har en indexvikt på 6,4 % så ska 6,4 % av fonden investeras i aktien, oavsett värdering och konjunkturläge. Det finns många varianter av indexfonder, både traditionella och börshandlade fonder (så kallade ETF:er) som efterliknar olika marknader eller sektorer.

Hur skapa hög avkastning för våra kunder?

Vår investeringsfilosofi är att bolag med god lönsamhet, starka kassaflöden och rimlig värdering över tiden har bättre möjligheter att generera en hög avkastning än de bolag som saknar någon av eller alla dessa egenskaper. Då är det en logisk konsekvens att vi avstår från att investera i den senare kategorin för att kunna koncentrera placeringarna till de allra bästa aktierna och på så sätt skapa så hög avkastning som möjligt till våra kunder.

Vi tror också att en stor del av det värde som skapas i ett bolag sker under de första åren efter noteringen, när bolaget fortfarande inte har vuxit sig stort nog för att inkluderas i olika index. Det illustrerar inte minst utvecklingen för vår nordiska småbolagsfond, som både slagit marknaden i stort och sitt jämförelseindex med god marginal sedan den lanserades, genom att aktivt investera i bolag med lågt marknadsvärde som inte nödvändigtvis väger tungt i småbolagsindex.

En tredje aspekt som är viktig att ta med sig är att vi genom att vara aktiva ägare också kan vara med och påverka de bolag vi investerat i, antingen på egen hand eller i samverkan med andra placerare. Vi deltar vid bolagsstämmor, för en löpande dialog med våra portföljbolag vad gäller styrning och strategi och kan på så sätt långsiktigt öka värdet av vår investering.

Sikte på långsiktig avkastning

Vilka nackdelar finns med en aktiv förvaltning? Dels är den mer resurskrävande – en indexförvaltning kan lite hårdraget skötas av en dator, medan aktiv förvaltning kräver fler personer som analyserar och följer upp investeringarna. Det gör att kostnaderna för en aktivt förvaltad fond blir något högre än för en indexfond. Att aktivt välja, eller välja bort, bolag

"Vår uppfattning är att aktiva investeringar är att föredra i de flesta situationer."

innebär förstås också vissa risker. Ett bolag som en aktivt förvaltad fond valt att inte äga kan utvecklas starkt och vice versa. Det resulterar då i att avkastningen för fonden blir sämre än marknadens genomsnitt, åtminstone på kort sikt. Givet att förvaltaren gör ett bra arbete bör den långsiktiga avkastningen ändå bli bättre än för indexfonden. Förr eller senare brukar väl utförda fundamentala analyser ge resultat, även om det ibland kan ta frustrerande lång tid ...

Finns det något utrymme för passiva investeringar?

Indexfonder som koncept är inte en dum idé i en marknad där aktiva förvaltare dominerar – man slipper ju som indexförvaltare lägga resurser på att genom analys komma fram till ett "motiverat värde" på sin investering – det arbetet har ju redan de aktiva förvaltarna gjort. Kostnaderna blir då lägre, vilket resulterar i en bättre avkastning än genomsnittet av de aktiva förvaltarna.

Problemet med passiva investeringar i form av indexfonder är att valet av bolag inte sker mot bakgrund av bolagens förväntade lönsamhet, risk och tillväxt utan på basis av bolagens storlek. Det betyder alltså att en större del av kapitalet investeras i bolag som rimligen har sin bästa tid bakom sig och att man inte tar någon som helst hänsyn till värderingen av bolagen.

När en majoritet av kapitalet i en marknad är passivt förvaltat som i nuläget uppstår det problem – då tar nämligen indexfonderna över rollen som prissättare. Det innebär att stora bolag tenderar att värderas upp i jämförelse med mindre bolag, oavsett de fundamentala förutsättningarna. Enkelt uttryckt ökar en hög andel indexinvesterare på en marknad riskerna för att felprissättningar av finansiella instrument blir bestående under en lång tid och att den korrektion som förr eller senare följer blir desto mer smärtsam.

När väljer vi passiva investeringar?

Vi använder oss av passiva investeringar som indexterminer och ETF:er i vår förvaltning vid två tillfällen: dels när vi vill ha en exponering i vår allokering mot en region eller sektor där vi inte anser oss ha tillräcklig kunskap för att göra ett aktivt val av aktier, dels när vi snabbt vill öka eller minska en exponering mot en marknad. I det första fallet handlar det ofta om en mycket liten del av våra portföljer (2-5 %), i det senare fallet byter vi över tid ut indexplaceringen mot aktivt valda aktier eller obligationer.

I våra ögon är den främsta fördelen med passiva investeringar de låga kostnaderna och goda likviditeten – men det är inte tillräckligt för att uppväga nackdelarna med att man investerar i bolag för att de är stora och inte för att de är undervärderade givet tillväxt, lönsamhet och risk. Historiken visar att bra aktivt förvaltade fonder på lång sikt ger en avkastning som överträffar marknadens genomsnitt. Men man ska också komma ihåg att genomsnittet av alla aktivt förvaltade fonder är lika med indexutvecklingen – så välj din aktiva förvaltare med omsorg! ■

Lars Söderfjell
Aktiestrateg,
Ålandsbanken Fondbolag.

Notera att alla investeringar i fonder innebär en risk. Värdet på en fond, och den avkastning som genereras, kan både öka och minska i värde och en investerare kan förlora hela eller delar av det insatta kapitalet.

MÖT NILS LAMPI, ORDFÖRANDE I ÅLANDSBANKENS STYRELSE

Nils tror på det goda exemplets makt – och på hårt arbete

Nils Lampi har – bland mycket annat – varit ordförande i Ålandsbankens styrelse sedan 2013 och koncernchef för moderbolaget Wiklöf Holding sedan 1992. Men när ämnet ledarskap kommer på tal väljer han att plocka fram ett gammalt minne från militären.

Text **John Hennius** Foto **Viktor Fremling**

Nils gjorde värnplikten i Finland som officersaspirant. I uppdraget ingick att regelbundet leda rekryter i en påfrestande marsch med tung packning. Enligt tradition skulle officersaspiranten slippa packning och dessutom göra allt för att sätta rekryterna på prov. Men när det var Nils tur gjorde han på ett annat sätt.

När den första unga rekryten inte orkade längre tog Nils på sig hans packning. När ännu en kroknade så tog han den packningen också. Därefter behövdes ingenting mer sägas eller göras, rekryterna hjälpte varandra tills marschen var genomförd. Lärdomen har följt Nils genom hela livet.

– Du måste alltid föregå med gott exempel.

Bankman av en slump

Nils flyttade från det finländska fastlandet till Åland på 70-talet. Han jobbade flera år som Landskapskamrer, en vacker titel med doft av skärgårdsidyll som han själv plockar ner på jorden med beskrivningen ”det innebar att det var jag som satt på penningpungen”.

En dag gick han till banken för att ansöka om bostadslån. (På den tiden hette banken Helsingfors Aktiebank, många fusioner och sammanslagningar senare heter den Nordea.) Den unge kamrern gjorde ett så starkt intryck att bankdirektören erbjöd honom ett jobb på stående fot.

Nils fick inte bara sitt bostadslån, han blev bankdirektör på kuppen.

Katamaraner och helikoptrar

En av bankens kunder hette Anders Wiklöf. (För den som inte är insatt i Ålands vem-är-vem eller i Ålandsbankens ägarförhållanden, så är Anders Wiklöf mannen bakom Wiklöf Holding som idag består av ett tjugotal bolag som sysslar med allt från turism till logistik, fastigheter och bankverksamhet. Allt med Åland som bas.)

Anders föreslog att de skulle jobba tillsammans. Bland det första de nyfunna affärsvännerna gjorde var att starta upp en båtlinje trafikerad av snabbgående katamaraner.

AW Line Flying Cats trafikerade sträckan mellan Mariehamn och Norrtälje i Sverige under sommaren 1988. Katamaranerna susade fram i 38 knop – om vädret tillät – men ett opålitligt hav och brist på resurser satte stopp för äventyret. Båtarna såldes så småningom till Kina, men de båda affärsvännerna skulle fortsätta att jobba tillsammans i över trettio år.

Tidigt 90-tal satsade de på att starta Finlands första ambulansflyg med räddningshelikoptrar. Deras bokstavligen högt flygande planer visade sig ha bärighet och ambulanshelikoptrarna flyger än idag. Nils berättar stolt att företaget under loppet av 30

år inte upplevt en enda olycka.

Utöver katamaraner och helikoptrar så jobbar Nils med mer jordnära verksamheter: logistik, turism, hotell, hallproduktion. Och bank. Uppdraget som koncernchef för Wiklöf Holding och rollen som styrelseordförande i Ålandsbanken smälter ihop. På senare tid tillkommer nya regler och direktiv i en våldsam takt i bankbranschen. De utformas med de industriella storbankerna som modell, men även en mindre, mer personlig bank måste följa dem. Många sena kväller går åt för att hinna med styrelsearbetet.

– Man kan undra om det finns kvar kreativitet att hitta på ännu fler och ännu krångligare regelverk, ironiserar han.

Ännu fler direktiv är att vänta när det gäller utökade krav på hållbarhet – men det är en ökad arbetsbörda som Nils välkomnar.

Världens stoltaste styrelseordförande

Som farförälder till fem barnbarn oroar han sig för klimatkrisen. Samtidigt, som den ledare han är, ser han operativt på frågan. Det är inte så att inget kan göras, men vi måste skrida till verket. Även Ålandsbanken – som med initiativ som Åland Index i allra högsta grad föregår med gott exempel – måste göra ännu mer.

– Vi är sent ute. Vi måste anstränga oss och få med alla på klimattåget. Vi måste öka medvetenheten i allt vi gör.

Det går inte att ta miste på hur stolt Nils är över sin bank:

– Jag är väldigt, väldigt stolt över ledningen och personalen på banken och resultatet av deras arbete. Jag applåderar deras hållning. Miljöarbetet har pågått länge och Ålandsbanken har engagerat sig i miljöfrågan och visat framfötterna på området. De är fantastiska!

Covid ett litet steg framåt

För Nils personligen tog det exakt 2 veckor att inse vidden av pandemin. Från att jobba och resa intensivt som vanligt till att han – på dagen den 17 mars 2020 – satt hemma och försökte utföra samma jobb via en dataskärm. Resan har varit obehaglig, men också lärorik, inte minst ur klimatperspektiv.

– Det här med Teams har ju blivit som att svara i telefonen. Vi behöver inte ha möten på det sätt man gjorde förr. Det sparar inte bara på miljön, utan också på människor.

Relationsbanken

Utrymme för golf och andra tidskrävande fritidssysslor har aldrig funnits, i stället väljer Nils att definiera fritiden som de där stunderna då man får göra vad man vill i vardagen: Att plocka med sig en korg och gå på promenad i svampskogen. Att snickra. Att spela tennis med barnbarnen. Bägge barnen bor på Åland och han prioriterar tid för familjerna.

Nils Lampi

Styrelseordförande i Ålandsbanken

Född 1948 "på fastlandet", dvs i Finland. I Tenala, nära Ekenäs.

Familj Sambon Monica, 2 vuxna barn med familjer, 5 barnbarn och hunden Frank.

Bor I Mariehamn, 300 meter från kontoret.

Utbildning Diplomekonom från Åbo Akademi

Intressen Trädgård, snickra, skogspromenader och tennis med barnbarnen.

Citat "Det här med eget kapital kan vara viktigt, men ett företags trovärdighet kan vara ännu viktigare."

Annars är det arbetet, inte minst Ålandsbanken, som ligger honom varmt om hjärtat. Nils vision är en bank byggd på relationer, som på den tiden då han själv var bankman. Då var han generös med tips och råd och skapade många relationer.

– Tio eller femton år senare hände det fortfarande att samma kunder kom fram till mig och bad om råd, berättar han.

Ålandsbanken ska vara en relationsskapande bank i den andan. Den som ger det lilla extra och som tar hand om sina kunder. Det är det som är vägen till framgång.

– Och hårt arbete, tillägger Nils Lampi. ■

"Vi måste anstränga oss och få med alla på klimattåget."

BLI FÖRMÖGEN GENOM ATT GÅ DIN EGEN VÄG

Hur mycket pengar skulle du vilja ha på kontot när du fyller 50? Drömmer du om att gå i pension före din egentliga pensionsålder? Eller har du någon annan plan du vill förverkliga?

Text **Michaela von Kügelgen**

Ålandsbankens individuella förmögenhetsplan är för alla som önskar sig mer trygghet inför framtiden. Gör upp en långsiktig plan för dina placeringar tillsammans med din kundansvariga och nå dina sparmål i din egen takt.

– Att spara och investera är mer motiverande om vi fokuserar på kundens egen tidtabell, berättar Maarit Vesala som är chef för Ålandsbankens Premium Banking i Finland.

Som exempel nämner hon finländarnas starka vilja att amortera bostadslånet så snabbt som möjligt, medan man i Sverige, traditionellt sett, inte amorterat så mycket, utan snarare investerat pengarna i annat.

I Finland är det vanligt att börja spara och investera först när alla skulder är avbetalda. Den nuvarande låga räntenivån fungerar ändå som en bra morot för att tänka på investeringar redan i samband med bostadslånet. Att amortera ett bostadslån är nämligen inte det enda sättet att samla förmögenhet.

Just nu äter också inflationen på två procent upp av köpkraften, så det lönar sig inte att låta pengarna ligga på kontot.

– Ju tidigare man börjar investera, desto större avkastning får man tack vare ränta på ränta-effekten, påminner Vesala.

Hörnstenar i förmögenhetsplanen är ett långt tidsspann och diversifiering, alltså att sprida ut sina investeringar. Om hela ens förmögenhet sitter fast i de egna väggarna har man nödvändigtvis inte pengar för överraskande utgifter.

– I stället för att alla pengar

Hur ser din individuella förmögenhets-plan ut?

läggs på amorteringen kan vi öka kundens helhetsförmögenhet genom att investera regelbundet i till exempel fonder. Via dem kan kunden få bättre avkastning än vad låneräntan är just nu.

Maarit Vesala påminner om att det sist och slutligen handlar om enkel matematik. Till exempel i samband med ett nytt bostadslån kan man målinriktat tänka på när kunden kan tänkas ha fått ihop en förmögenhet på 100 000 euro utöver den egna bostaden.

– Vi gör alltid upp planen enligt kunden. Förmögenhet innebär olika saker för olika människor och är beroende av livsskedet.

Ett tydligt investeringsmål

Den individuella förmögenhetsplanen är framförallt individuell. Därför lönar det sig inte att snegla på grannens eller släktingarnas målsättningar, utan fokusera på det egna målet. Allt börjar med att kunden bokar ett möte med sin kundansvariga.

– Vi sätter oss ner med kunden och tittar tillsammans på hens ekonomiska situation. Vilka är målsättningarna och hur når vi dem? Vårt mål är att tillsammans med kunden hitta rätt väg till en ökad förmögenhet, möjligheterna är många, säger Vesala.

Ett tydligt mål som ger ett rejält skydd är exempelvis 50 000 euro.

– Vi kan också tänka på hur engångsinvesteringar blir så lönsamma som möjligt, säger Vesala.

Det viktigaste i den individuella förmögenhetsplanen är ändå ett tydligt mål som möjliggör trygghet senare i livet.

– Vi vill att kunden ska ha valfrihet att själv bestämma över sitt eget liv, om till exempel räntorna stiger, det blir skilsmässa eller man blir arbetslös.

Maarit Vesala påminner att det handlar om att kunna uppfylla sina egna drömmar och exempelvis kunna ta ett sabbatsår.

– Det lönar sig för alla att målmedvetet spara till sig själv och sin egen framtid. I ett långsiktigt sparande sprids riskerna ut. Varför skulle man inte investera och se till att få en bättre avkastning för sina pengar? ■

”Det lönar sig för alla att målmedvetet spara till sig själv och sin egen framtid.”

Busholmen är en ny havsnära stadsdel sydväst om Helsingfors centrum. Busholmen kommer att bli hemadress för cirka 21 000 invånare och en arbetsplats för nästan 6 000 personer då området är färdigt. Just nu bor cirka 10 000 invånare här. År 2030 kommer antalet att ha fördubblats och Busholmen som område kommer att vara större än till exempel Fredrikshamn eller Nådendal.

Isabella – unika bostäder med maritimt läge

I det nya och attraktiva området Busholmen i Helsingfors ligger fastighetsbolaget Helsingin Isabella, som består av 67 lägenheter och en affärslokal.

En av grundarna bakom fastighetsbolaget är Ålandsbanken Bostadsfond. Fonden förvaltar cirka 930 miljoner euro och äger idag cirka 3 500 lägenheter. Isabella ligger på Busholmen på Madeiraplatsen, invid havet, med 10 minuters cykelavstånd till Kampen.

Isabella är helt unikt med sitt marina läge. En mycket stor andel av lägenheterna har fri havsutsikt, både nu och i framtiden. Dessutom har många av lägenheterna en stor inglasad balkong. Isabella har 67 bostäder fördelade på 15 våningar. Lägenheterna är lämpligt stora, de minsta 38 m² och de största upp till 123 m². Isabellas bostäder är av exceptionell kvalitet och väl planerade. Kvalitetsnivån är klart högre än för en icke-subventionerad hyresfastighet. Bostäderna i Isabella är ljusa, öppna och skandinaviskt stilrena. Lägenheterna har utsikt antingen direkt mot havet, mot Helsingfors centrum eller mot kvarterets hemtrevliga innergård. Isabella hyr även ut en 224,5 m² stor affärslokal med stora, ljusa fönster och havsutsikt. ■

Är du intresserad av att hyra en lägenhet i Isabella?

- Hyror och affärslokaler finns listade på Isabellas webbplats www.koyisabella.fi

- För uthyrningen ansvarar Qvadrat Lkv tfn +358 20 755 9000, isabella@qvadrat.fi

- För att hyra en lägenhet, fyll i kontaktformuläret på webbplatsen eller kontakta Qvadrat direkt.

Inna hämtar ene från havet

Jakten på ren energi är en personlig resa för Inna Braverman: Hon föddes i Ukraina två veckor före Chernobyl-katastrofen 1986. På grund av luftföroreningar drabbades hon av akuta andningssvårigheter och överlevde tack vare att hennes mamma gav henne konstgjord andning. Hon fick en andra chans – och den ägnar hon åt grön energi.

Text **John Hennius** Foto **Wired**

ergi

”Jag förstod att det som krävdes för att få fram en kommersiell produkt var att jag löste de fyra och en halv problemen. Vilket jag gjorde.”

En världsförbättrare söker jobb

Familjen emigrerade till Israel där Inna växte upp och studerade statsvetenskap och engelska vid universitetet i Haifa. Hon hade en vag idé att hon skulle förändra världen genom politiken, men ingen ville anställa en nykläckt statsvetare med ambition att rädda planeten. Hon tog jobb som översättare och ett av uppdragen handlade om förnybar energi.

Inna blev mer och mer intresserad och snart infann sig frågan: Varför hade ingen lyckats tämja vågkraften?

– Det har att göra med fyra och en halv anledningar, förklarar Inna pedagogiskt:

Vad gör vågenergi så svårt?

Ett – för dyrt. Man hade försökt tämja vågorna på öppet hav – och det kräver båtar och dykare och dyra konstruktioner.

Två – för opålitligt. På öppet hav blir alstring av elektricitet en kamp mot enorma krafter. Det tog bara dagar – i värsta fall timmar – för de bästa försöken att brytas ned.

Tre – försäkring. Inget försäkringsbolag vill ställa sig bakom dyra konstruktioner som inte håller.

Fyra – inverkan på miljön. Konstruktioner till havs har stor lokal miljöpåverkan. Inte ens miljöorganisationer var förtjusta i vågkraft ute till havs.

Och en halv – enligt Inna var föregångarna inom vågkraft så upptagna med att hitta billigare teknik och material att de i vissa fall inte kunde hitta en lösning för hur elen skulle komma in till land.

– Jag förstod att det som krävdes för att få fram en kommersiell produkt var att jag löste de fyra och en halv problemen. Vilket jag gjorde.

Foto: Wired

Inna Braverman

Född: 1986.

Gör: Vd, grundare och styrelseledamot av Eco Wave Power, EWP.

Annat: Av medium.com framröstad som en av världens mest inflytelserika personer.

Citat: ”Det finns miljarder människor i världen, det räcker att en av dem säger ja till din idé.”

Resans början

Inna var något på spåren, men hon var fortfarande ung, utan resurser, bodde i en liten stad och saknade kontakter. Men av en slump träffade hon en rutinerad entreprenör, investerare och affärsängel på en social tillställning. Och av en slump upptäckte de att de delade ett brinnande intresse för vågkraft.

Mannen i fråga hette David Leb och är idag styrelseledamot och delägare i Eco Wave Power.

Innas och Davids lösning befann sig fortfarande på ett konceptuellt stadium, det fanns inte ens en ritning, men nu fanns resurser att anordna en tävling för ingenjörer i Innas hemland Ukraina. Uppdraget var att lösa de praktiska bitarna. De fick ihop ett team och alla bitarna föll på plats 2011 – och samma år grundades Eco Wave Power.

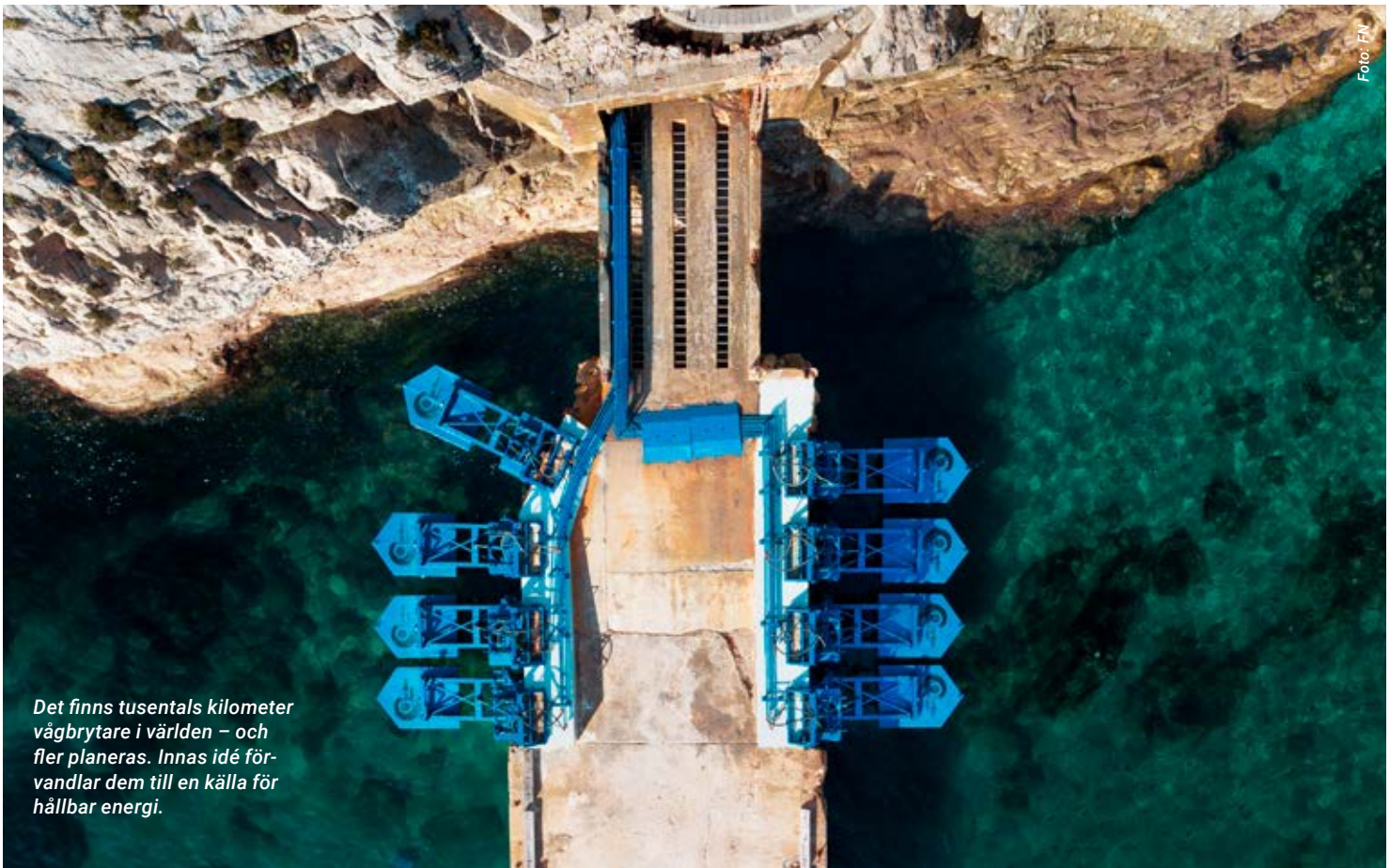


Foto: EN

Det finns tusentals kilometer vågbrytare i världen – och fler planeras. Innas idé förvandlar dem till en källa för hållbar energi.

Vi är live!

2014 installerades den första fungerande anläggningen i Jaffa – men av diverse byråkratiska skäl gick det inte att koppla upp den till elnätet. För nästa viktiga steg i utvecklingen stod i stället Gibraltar.

Den tätbefolkade brittiska enklaven på Spaniens sydkust saknar ytor för solcellsanläggningar och vindkraftverk, men har en lång kustlinje. 2016 invigdes den första vågkraftsanläggningen med uppkoppling till elnätet och som förser Gibraltars kraftnät med förnybar el.

Idag pågår flera projekt i Europa, bland annat i Portugal – ett land med närmast optimala kustförhållanden. Där planeras en större anläggning med en kapacitet på 20 MW. En testanläggning för kalla förhållanden planeras i Lysekil och testanläggningen i Jaffa ska i år byggas ut och kopplas till elnätet. Drömmen är att få in en fot i fler länder, som USA, Australien, med flera.

Hur funkar det?

Det är enkelheten som gör Innas uppfinning genialisk. Kraften i vågorna får flottörerna att höjas och sänkas. Rörelsen fångas upp i ett hydraulsystem som skapar tryck i ackumulatorerna, som sedan driver en hydraulmotor. Denna driver i sin tur en generator som genererar ren elektricitet. Allt sker dessutom i anslutning till land på befintliga vågbrytare och den miljövänliga elen kan enkelt förse närmaste nätverk.

Målet är att varenda vågbrytare i världen ska förses med en kraftanläggning. Enligt Inna skulle vågkraft på egen hand kunna lösa mänsklighetens energibehov. (Se faktaruta.)

– Om 10 år ser jag vår vågteknologi spridd över olika länder i hela världen, med vågkraft som en integrerad del av den totala energimixen.

En gränslös idé

Inna har siktet inställt på Nasdaqbörsen i USA och att lista Eco Wave Power på Nasdaqbörsen i Stockholm 2019 var ett steg på vägen. Att det blev Stockholm beror på Sveriges goda rykte inom förnybar energi. I samband med listningen frågade Inna och hennes styrelse runt efter en bra bank.

Hennes jurister föreslog Ålandsbanken.

Inna föddes i Ukraina, verkar i Israel och har pågående och planerade projekt i Gibraltar, Portugal och Sverige. Hon siktar på USA och Australien och samtal pågår bland annat med kustlandet Bangladesh. Och hon har en bank från Åland.

– Teknologi har inga gränser. Mitt företag och mitt företags historia bevisar det. ■

Innas tips till entreprenörer som vill förändra världen:

- Samma som för vilket företag som helst: Tro på dig själv!
- Du kommer att få höra mycket tvivel. Lyssna på alla, ta in goda råd, men när allt kommer omkring ska du göra vad du tror är rätt.
- Tänk så här: Det finns miljarder människor i världen, det räcker att en av dem säger ja till din idé.

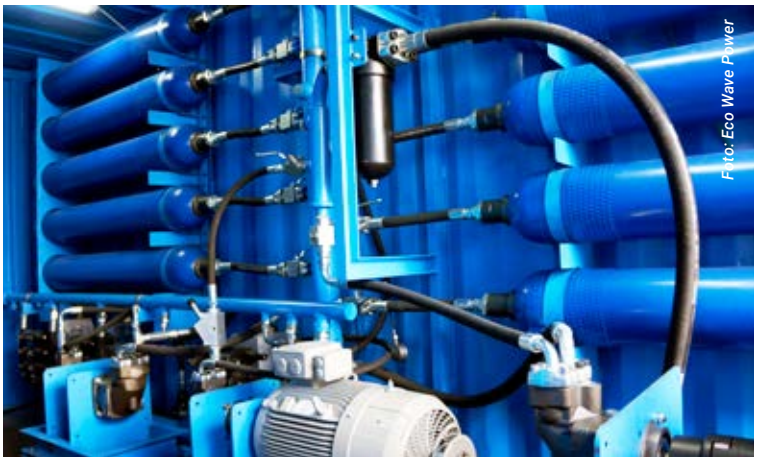


Foto: Eco Wave Power

Foto: Eco Wave Power

Foto: Eco Wave Power

Foto: Eco Wave Power

Om vågkraft:

- Vatten har ca 1000 gånger högre densitet än luft, vilket gör det möjligt att utvinna stora energimängder på mindre yta.
- Många lägen med hög vågenergi befinner sig där befolkningstätheten är stor. Nästan hälften av världens befolkning bor mindre än 100 km från en kust.
- Eco Wave Powers system gör det möjligt att generera elektricitet ur vågor som är en halv meter eller högre.
- Förnybar energi handlar inte bara om klimatet. Världshälsoorganisationen (WHO) uppskattar att luftföroreningar är "världens största enskilda miljöframkallade hälsorisk".

HUR PLACERAR DITT BOLAG SIN ÖVERLIKVIDITET?

Att företag har olika behov beroende på vilken mognadsgrad man uppnått och vilken fas man befinner sig i är förmodligen ingen nyhet. Företag som är nystartade fokuserar många gånger på att bygga en buffert inför det oväntade. Företag som mognat har ofta lyckats bygga upp ett större kapital med en stabil ekonomi och en grundläggande trygghet.

Text **Therese Nordenberg**
Foto **Adobe Stock**

Att ha ett större kapital är naturligtvis ett privilegium. Ett privilegium som företagare många gånger glömmer bort att sköta eftersom man har fullt fokus på att driva företaget. Men att förvalta pengar som behövs i framtiden på rätt sätt är lika viktigt för företag som privatpersoner. Det är minst lika angeläget för ett företag att dess kapital optimeras för att på så sätt skapa större möjligheter för exempelvis överlevnad, återbetalning till aktieägarna och investeringar.

Därför bör alla företag ställa sig frågan: Finns det pengar över för att placera på lång sikt? För vad vill du egentligen med ditt kapital och hur vill du att det ska se ut i framtiden? Alltför ofta ser vi att entreprenörer som börjat bygga en förmögenhet fortsätter att placera alldeles för mycket pengar på konto helt utan ränta, trots att företagets förutsättningar har förändrats.

Långsiktig vs. kortsiktig överlikviditet

Man brukar prata om att det finns

Vad vill du med ditt kapital och hur ser det ut i framtiden?

Fundera över hur ambitionen är för dig och din verksamhet. Kommer du fram till att det finns långsiktig överskottslikviditet som inte ska investeras eller delas ut så är vår rekommendation att utforma en strategi för placeringarna tillsammans med experter inom kapitalplaceringar.

långsiktig (ca 3 år) och kortsiktig (ca 1–2 år) överlikviditet i ett företag. Skillnaden är att långsiktig överlikviditet är pengar som man inte är i behov av inom den närmaste framtiden medan kortsiktig överlikviditet är pengar som man kan komma att behöva inom kort. En annan benämning är transaktionspengar vs. överlikviditet där transaktionspengar används för löpande utgifter och enbart lämpar sig för korta satsningar medan överlikviditeten kan placeras på längre sikt.

Ta hjälp av oss för att utforma en strategi

Genom åren har vi på Ålandsbanken hjälpt otaliga kunder och framför allt entreprenörer att välja rätt typ av placering när det kommer till den långsiktiga överlikviditeten, minst 3 år. Att slentrianmässigt placera pengar på ett bankkonto är sällan bra. Om ditt företag har överskottslikviditet under en längre period kan det vara en idé att placera den för att försöka förbättra avkastningen. I synnerhet i en lågräntemiljö kan det vara mer attraktivt att placera än att ha dem liggande på ett bankkonto.

Å andra sidan är det viktigt att ha rimliga förväntningar när det gäller avkastning. Det finns nämligen inte några garantier att få hög avkastning utan att ta risk. Det är där vi kommer med i bilden. Vi är din långsiktiga partner som erbjuder individuella lösningar för att du ska kunna koncentrera dig på det du är bäst på – ditt bolag. ■

Att styla sitt hem inför en försäljning eller inte?

Värdet på bostäder är ett ständigt återkommande samtalsämne oavsett om du funderar på att sälja, köpa nytt eller bara vill ta tempen på den bostad du redan har. Och kanske är det inte så konstigt eftersom artiklarna om prisutvecklingen och bostadsmarknaden över lag duggar tätt i media. Bostadsmarknaden har dessutom stor betydelse för hushållens privatekonomi och kan få stor effekt på hela samhällsekonomin.

Text **Therese Nordenberg** Foto **Springsign Interior**

Om du inte har tid eller råd att renovera eller att ta hjälp av en professionell stylist, prioritera då att fixa till detaljer i framför allt kök och vardagsrum.

”Belysning är en stor del av inredningen och betydligt viktigare än de flesta tror.”

Ägarna till Springsign Interior, Ann-Charlotte Wester och Anna Skott, arbetar med bland annat styling inför försäljning av bostäder, så kallad homestyling. Att styla inför försäljning innebär kort och gott att man ser till att ha de alla bästa förutsättningarna inför försäljning vilket många gånger kan ge en extra skjuts på just värdet.

– Ett ganska vanligt uppdrag för oss är att lyfta fram bostadens bästa egenskaper, säger Anna Skott. Med hjälp av inredning som är anpassad efter kundens bostad samt tilltänkt målgrupp optimerar vi bostaden inför visning och försäljning, fortsätter hon.

– Dessutom ser vi till att bostaden sticker ut i mängden och att en hemtrevlig känsla infinner sig när man kommer på visning. Det blir naturligtvis stor skillnad på att anlita ett proffs men det finns saker som du kan ordna med på egen hand, fyller Ann-Charlotte Wester i.

Hemtrevligt – men ta bort dina mest personliga prylar

Plocka bort privata fotografier och liknande inför en visning. Är dessa framme finns det risk för att fokus hamnar på vilka som bor här just nu och inte på att detta kan bli spekulanternas nya boende. De allra flesta saknar förmågan att visualisera en annan miljö än just den de ser. Därför är det viktigt att skapa en miljö där den potentiella köparen kan se sig själv i. Målet är att skapa en ”här vill jag bo”-känsla

Får inte kännas alltför tillrättalagt

De senaste åren har styling blivit mer självklart för de flesta, men därmed har det också blivit väldigt uppenbart att bostaden är just stylad. Därför är det också viktigt att skapa ett hem som känns mer personligt. Satsa på saker som är lite mer udda eller roliga. Saker som du kanske har hittat på loppis eller i mormors förråd. Många bilder i bostadsannonserna idag kan kännas extremt tillrättalagda, så blanda gärna nytt, gammalt, billigt och dyrt för att din bostad inte ska se ut som alla andra stylade bostäder.

Städa

När man går på visning och kommer in i en bostad är det viktigt att den känns ren och fräsch. Det signalerar att den som bor här har tagit hand om sin bostad. Då ser man inte heller alla skavanker på samma sätt och tänker oftare att de där fixar vi lätt på egen hand när vi har flyttat in. Förutom rent och fräscht ska man ha ordning på sina saker, både i och utanför skåpen, eftersom personerna som är på visning faktiskt öppnar skåp för att undersöka hur bra förvarningen är.

Lägg fokus på rätt ställen

Om du inte har tid eller råd att renovera eller att ta hjälp av en professionell stylist, prioritera då att fixa till detaljer i framför allt kök och vardagsrum. Det är oftast de rummen som personer på

Ett par anledningar att homestyla inför försäljning!

❶ ***Maximera slutpriset***
Ett stylat hem ger snyggare bilder. Det i sin tur ger fler klick på försäljningssajter och i längden fler intressenter för mäklaren att arbeta med. En helt avgörande faktor för en bra försäljning.

❷ ***Skapa en ”här vill jag bo”-känsla***
Många har svårt att visualisera hur ditt hem ska kunna bli deras. Med en styling skalar man av ”ditt” hem och skapar en neutral känsla som gör det enklare för spekulanter att se hemmet som sitt.

Ett tips är att satsa på en eller två lite dyrare kuddfodral och blanda upp med enfärgade lite billigare i soffan.

visning lägger mest märkte till. Här vill man att det ska kännas bra från början. Ett tips är att satsa på en eller två lite dyrare kuddfodral och blanda upp med enfärgade lite billigare i soffan och att göra fina stilleben av färska kryddor, lyxigare matoljor och saltkvarn i köket som står samlade i en grupp.

Belysningen – viktigare än många tror

De allra flesta som Anna och Ann-Charlotte besöker har alldeles för lite belysning i sina hem, oftast bara en taklampa och någon fönsterlampa. Men man behöver belysning av flera olika anledningar. Man vill att det ska kännas mysigt, kunna se ordentligt när man städar eller arbetar. Kanske belysa en vacker tavla eller liknande. Belysning är en stor del av inredningen och betydligt viktigare än de flesta tror.

Inredningsdetaljer är pricken över i:et

Ann-Charlotte påpekar att hon tycker att detaljerna är de som blir pricken över i:et, det som skapar kontraster för fint bildmaterial och det som gör att bostaden får en härlig balans tillsammans med en bra bas. Den röda tråden helt enkel. Tänk att det ska finnas tre saker av en färg som du vill att ska sticka ut. Väljer du exempelvis en rostfärgad kudde i soffan kan du ha ett träslag som möter den och även ett par blommor eller en inredningsdetalj.

Varför bör man anlita en professionell homestylist eller inredare?

Är det värt att anlita en inredare eller kan du sköta stylingen själv? Om du väljer att styla din bostad själv måste du vara beredd på att lägga en hel del energi, tid och kanske även pengar på det.

– Det blir otroligt stor skillnad när ditt hem blir stylat av ett proffs. Många har en hel del fina saker. Men de har inte riktigt fått ihop det och sakerna är ofta placerade på ett sätt som gör att de inte får sin förtjänta plats, säger Anna.

Enligt Anna och Ann-Charlotte ser både de och de flesta mäklare en stor skillnad på hur försäljningen går när bostaden är stylad. En styling kan både maxa slutpriset och skynda på en försäljning.

– Om man inte vill betala för en stor styling där vi byter ut hela inredningen, så finns alternativ där vi ger tips på vad som ska rensas bort. Det är en väldigt viktig del av en styling. Vi använder så mycket som möjligt av det som finns i bostaden och tillför det vi tycker passar för att skapa den där röda tråden. Vi kallar vårt jobb att ”förädla ett hem”. ■

Snabb belysningsskola

Allmänbelysning sprider ett mjukt ljus och ger dig en god överblick av hela rummet.

Stämningsbelysning är det som gör ditt hem mer hemtrevligt och hjälper dig att varva ner. För att få till den känslan är det bra att placera ut mindre lampor på olika ställen i rummet. Ha gärna dimmer för att kunna ändra.

Funktionsbelysning är viktigt, men inte så mysigt. När du ska läsa en bok, laga mat, städa eller spela sällskapsspel behöver du dock funktionsbelysning. Det ljuset är mer koncentrerat och är till för de tillfällena du måste kunna se bra.

Tips & nyheter !

Ålandsbanken Vindkraft – mot ett klimatneutralt samhälle

Nu har du återigen möjlighet att investera i vår påverkansfond Ålandsbanken Vindkraft – Finlands första specialplaceringsfond som investerar i vindkraft. Finlands första specialplaceringsfond som investerar i vindkraft. För att nå Finlands målsättning om att vara det första fossilfria välfärdssamhället före 2035 krävs ambitiösa åtgärder. Vill du vara med på resan? Läs mer på vår webbplats. ■

Foto Mathieu Stern/Unsplash

HAR DU EN FÖRMÖGENHETSPLAN?

Oavsett dina behov eller din livssituation är det bra att tänka långsiktigt när det gäller din ekonomi. Tillsammans med din kundansvariga kan du skapa en individuell förmögenhetsplan med målet att få din förmögenhet att växa – vi hjälper dig att skräddarsy ditt placerande. Hör av dig till din kundansvariga för att få veta mer! Läs mer på sidan 20. ■

PREMIUM- OCH PRIVATE BANKINGKUND

Du har väl registrerat dina kort i StopService?

Vad händer om du tappar bort ditt kort eller pass under resan? Om du registrerar dina kortuppgifter, passnummer och andra värdefulla dokument i tjänsten StopService finns hjälpen alltid nära. Med ett enda telefonsamtal kan du bland annat spärra dina kort eller beställa nödkontanter eller -biljetter som hjälper dig att komma hem. Logga in i våra digitala tjänster, läs mer och registrera dina kort redan i dag! ■

Digitala förvarsrapporter ger minskade pappersutskick

Du med digitala tjänster och förvar i Ålandsbanken får från och med i höst dina rapporter endast digitalt – förutsatt att det finns nya händelser i ditt förvar under föregående period. Först ut är kvartalsrapporten och från årsskiftet följer fler. Rapporterna finns tillgängliga enligt följande schema:

- Årsrapport (januari)
- Kvartalsrapport (april, juli, oktober)
- Regelbundet fondspar (juli och som en del av årsrapporten i januari)

För att se rapporterna, logga in på Internetkontoret, välj Förvar > Förvarsrapporter. Smidigt för dig och miljön tackar också. ■

Ålandsbanken World Elite ger dig mer

Nu har vi lanserat Ålandsbanken World Elite – vårt mest exklusiva kort som ger dig vårt bredaste utbud av tilläggstjänster och försäkringar. Som Private Bankingkund har du möjlighet till denna tilläggsförmån. Läs mer på vår webbplats eller prata med din kundansvariga! ■

Ålandsbanken e-ID – din digitala identitetshandling

När du sköter dina bankärenden på ett kontor behöver du identifiera dig. När du besöker Fpa, apoteket eller din skattebyrå behöver du också identifiera dig. Numera kan du sköta en hel del av dina ärenden digitalt. Då behöver du också identifiera dig – digitalt – för att du ska kunna bevisa att det är du som handlar med ditt kort, förnyar dina recept, sköter dina försäkringar eller läser dina skattebesked.

Tack vare digitaliseringen får du frihet att sköta dina ärenden när det passar dig bäst, i din egen takt. Som kund i Ålandsbanken kan du identifiera dig med dina bankkoder – ditt användar-ID och lösenord till digitala tjänster samt en kod från kodtabellen. Ännu smidigare går det med Ålandsbanken e-ID. Att identifiera sig med e-ID är både enkelt och tryggt – bakom utvecklingen ligger strikta säkerhetskrav samt en önskan om att göra saker så enkelt som möjligt för dig som kund.

För att identifiera dig med e-ID behöver du:

- aktivera e-ID i din Mobilbank-app.

Därefter sköter du identifieringen genom att ange ditt användar-ID för digitala tjänster samt öppna Mobilbanken med ditt fingeravtryck, Face ID eller en lösenkod som du själv väljer.

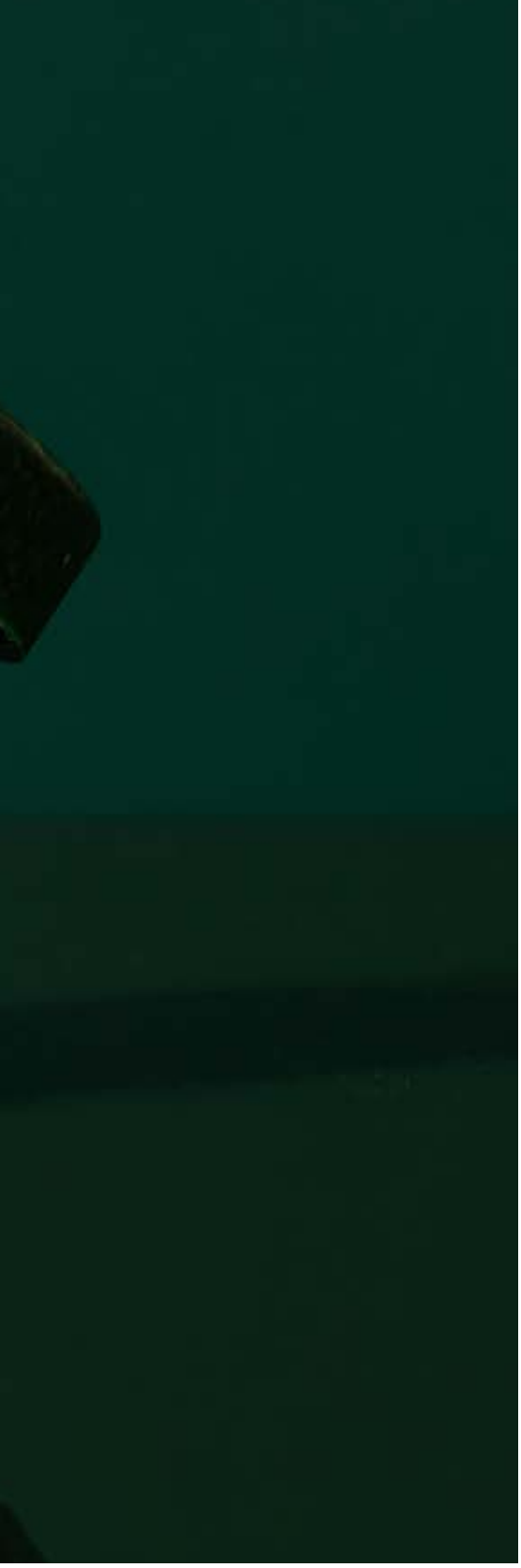
Du hittar mer information om e-ID samt en aktiveringsguide både på vår webbplats och på våra kontor. Du vet väl om att du kan både ringa vår Kundservice eller prata med ditt kontor för att få hjälp med att komma i gång? Vi finns här för dig! ■

Med Ålandsbanken e-ID får du tillgång bland annat till:

- **Internetkontoret & Mobilbanken.** Logga in och bekräfta dina betalningar och andra bankärenden.
- **Fpa.** Sköt dina ärenden på nätet i e-tjänsten MittFPA.
- **Mina Kanta-sidor.** Logga in på Mina Kanta-sidor för att förnya recept eller se ditt vaccinationsintyg.
- **MinSkatt.** Lämna in din skattedeklaration och sköt andra skatteärenden digitalt via MinSkatt.
- **Polisen.** I polisens elektroniska tjänster kan du exempelvis ansöka om pass.

Sulapacs material-innovation främjar hållbar utveckling

Det finns för mycket plastavfall i världen, men samtidigt har vi svårt att avstå från förpackningar. Finländska Sulapac ersätter den traditionella plasten med innovativa, vackra och fungerande förpackningar som inte lämnar några spår i naturen.



Text **Michaela von Kügelgen** Foto **Sulapac**

Haven fylls av plast, mikroplaster rinner ut i vattnen och i naturen. Plast är en viktig komponent i förvaring av mat och kosmetika och därför svår att skippa. Men kan man ersätta plasten?

Det var med denna fråga som finländska Sulapacs företagshistoria började år 2016.

– Plastavfall är ett globalt problem, och vårt uppdrag är att rädda världen från det. Vi skapar lösningar som ersätter den traditionella plasten, berättar vd Suvi Haimi.

Tillsammans med Laura Tirkkonen-Rajasalo och Antti Pärssinen har hon grundat företaget Sulapac. Trions företagsidé bygger på en vilja att utnyttja det egna biomaterialkunnandet för att lösa ett problem som ligger dem alla varmt om hjärtat – att minska mängden plastskräp.

– Sulapac utvecklar en ny sorts hållbar materialinnovation. Våra material följer principerna för hållbar utveckling och breddar marknaden. Konsumenten känner igen materialen på två kriterier: de är gjorda av förnybara råvaror och de lämnar inga mikroplaster efter sig.

Utöver att uppmärksamma hållbar utveckling vill Sulapac göra vackra designförpackningar vars detaljer är noga uttänkta.

– Produkten måste vara fungerande och får inte plötsligt smälta såsom ett papperssugrör, säger Haimi.

Trots engagemanget var det ingen självklarhet att just hon skulle bli företagare. Haimi har en akademisk karriär inom biomaterialbranschen bakom sig och har bland annat forskat i massproduceringstekniker för biomaterial under fem års tid i Nederländerna. Där ifrågasatte en professor Haimis karriärval.

– Han frågade om jag verkligen vill göra akademisk karriär eftersom man via ett företag kan påverka mer och i större utsträckning. Han planterade företagsfröet i mig.

När Haimi fattat beslutet om att bli företagare lockade hon med sig de sedan tidigare bekanta Tirkkonen-Rajasalo och Pärssinen.

– Sedan funderade vi noggrannare på vad företaget kunde göra och idén började ta form.

Finansieringsrunda ökade möjligheterna

Sulapacs resa har varit kantad av utmaningar och inlärning, men en del saker var bekanta för Haimi redan från den akademiska karriären. Hon hade vant sig vid osäkerheten inom det akademiska, för en företagare finns osäkerheten med dagligen. Att få finansiering för sin forskning kräver mycket arbete – precis som för en startup-företagare.

– Det finns likheter i hur man skaffar finansiering. Men i universitetsvärlden är det ännu osäkrare att få finansiering än i företagsvärlden. Dessutom har man på universitet mindre makt att påverka vad man forskar i, kommenterar Haimi.

Sulapacs finansieringsrunda 2019 visade sig bli mycket viktig.

– Tack vare finansieringen har vi hittat ett tiotal partners med vilka vi kan ta fram produkter och sälja materialet.

En annan viktig milstolpe i Sulapacs historia var att hitta en skalbar affärsmodell. Företaget utvecklar materialen själv men fokuserar på att sälja dem via ett globalt partnernätverk – som de jobbat hårt med att utveckla efter förra finansieringsrundan.

I början förde Sulapac in sin materialinnovation på marknaden via kosmetikprodukter men företaget utvecklar ständigt nya material. När de skapade ett material som tål emulsioner breddades den tillgängliga marknaden märkbart.

”Förr eller senare måste alla investera i hållbar utveckling.”

– Vi tänker hela tiden på hur vi kan svara på de globala varumärkenas högklassiga kvalitetskrav, berättar Haimi.

Föregångarna visar vägen

Sulapac utvecklar ständigt sina produkter – i år lanserades ett nytt vattentätt material. Det nya materialet har fått ett bra mottagande, men rätt produkt är nödvändigtvis inte det enda som krävs.

– Alla vill ju ha ett material som står för hållbar utveckling men inte närapå alla är redo att betala för det. I början, när volymerna ännu inte är så stora, blir många förskräckta över priset, säger Haimi.

Enligt henne är alla företag inte redo att investera i hållbar utveckling. Det handlar inte bara om priset utan om en komplicerad process som kräver att företagen förbinder sig till den.

– Ofta behöver vi göra flera tester. Tyvärr finns det inte så många företag som orkar ta sig genom hela processen. De företag som gjort det är äkta föregångare. Vi tror att dessa föregångare blir vinnare på lång sikt. Förr eller senare måste nämligen alla investera i hållbar utveckling, påminner Haimi.

Också coronapandemin drog ner på tillväxtfarten. Många av Sulapacs företagspartner kämpade med att

Suvi Haimi, vd för Sulapac

hållas vid liv och en följd av det blev att många varumärkeslanseringar försenades.

Suvi Haimi har också ett viktigt meddelande till politiska beslutsfattare.

– Finland vill vara en föregångare inom hållbar utveckling, men det kräver investeringar. Också EU-lagstiftningen borde stödja hållbar utveckling, men i den nya lagen som begränsar användningen av engångsplast (Single Use Plastics Directive) blev definitionen av plast helt felaktig. Lagen förbjuder användning av också växtbaserade material som bryts ner utan att lämna mikroplaster efter sig.

Därför hoppas Haimi att beslutsfattare i större grad skulle våga be om hjälp av experter. Felaktig lagstiftning kan i värsta fall bli ett hinder för hållbar utveckling.

Hon nämner bland annat de nya innovativa biomaterialen och hur svårt det är att återvinna dem på grund av outvecklad återvinningsinfrastruktur. I dagsläget ”går” de inte att återvinna, eftersom den nuvarande plastsorteringen inte är tillräckligt noggrann.

– Det handlar om att investera i sorteringen av olika material. Detta skulle också märkbart höja återvinningsgraden av traditionell plast. Vi behöver ett sömlöst samarbete mellan lagstiftare, återvinningsaktörer och materialutvecklare för att se till att alla material återvinns effektivt i framtiden – även nya och innovativa material inom hållbar utveckling, påpekar Haimi.

Flerfaldigt prisbelönt

Under sina fem första år har Sulapac redan fått flera priser för sin materialinnovation. År 2017 fick företaget pris för bästa ekologiska förpackning i Luxe pack-tävlingen i Monaco och 2019 vann de världsmästerskapet med en ekologisk och biologiskt nedbrytarbar smyckesask som producerades tillsammans med Kultakeskus.

Också Ålandsbanken har belönat Sulapac med en andra plats i Östersjöprojektet år 2018. Priset, en finansiering på 50 000 euro, kändes fint säger Haimi.

– Vi var ödmjukt tacksamma för hedersbetygelsen. Östersjöprojektet arbetar för Östersjöns väl och hade noterat vår mission och ville stödja oss på vägen, säger Haimi.

För tillfället har Sulapac knappt 35 anställda, men målet ligger på att växa. Världen börjar öppna sig efter coronan och under det kommande året har Sulapac flera globala varumärkeslanseringar på kommande.

– Vi har de första bevisen på att vi lyckats göra materialförsäljningen skalbar. Frukterna av ett hårt arbete skördas nu.

Utsikterna för affärsverksamhetens tillväxt är utmärkta och Suvi Haimi uppskattar att tillväxten bara kommer att öka. Under det kommande året ska Sulapac än en gång söka större finansiering. En målsättning med finansieringsrundan är att utöka partnernätverket ytterligare och att försnabba produktutvecklingscyklerna.

– Nu när vi kommit vidare från att lösa grundproblemen vill vi öka tillväxten med nästa finansieringsrunda. Vårt mål är ändå inte att maximera rörelsevinsten, utan att föra in nya och fungerande produkter på marknaden – produkter som är gjorda inom ramarna för hållbar utveckling. ■

Peter Wiklöf

HAR ORDET

PÅ VÄG MOT EN ÖPPNARE VÄRLD

Ålandsbanken är en bank som fortsättningsvis tror på betydelsen av personliga möten och långa relationer. En pandemi begränsar naturligtvis möjligheterna kring hur man träffas och hur man upprätthåller dessa relationer. När vi nu börjar ta oss ur pandemins grepp så kan jag med glädje konstatera att vi återigen fritt kan börja stödja våra kunder på det sätt som passar situationen bäst.

Ålandsbanken har flera år av obruten kund- och resultattillväxt. Min första tanke då pandemin kom var att vi nu sannolikt får en period där många kommer att vara oroliga för sin familjs hälsa och ekonomi. En sådan situation gör ofta att man blir försiktig och sällan vill göra större förändringar, men jag hade fel.

Vi har under pandemin haft en accelererande kundtillströmning. Vår fortsatta rekrytering av kunnig personal har skapat möjligheter för våra kundansvariga att fortsättningsvis ha tid att prata med både befintliga och nya kunder om deras tankar och behov. Vi kunde notera att flera av våra konkurrenter slimmat sin organisation på ett sätt som gjorde det svårt för dem att hinna med sina oroliga kunder.

”Vi går vår egen väg” – så beskriver vi ofta vårt sätt att driva utveckling. I maj valde vi att öppna ett nytt kontor i Uleåborg, Finland, trots rådande pandemi. Ett bevis på hur vi lever upp till beskrivningen om att gå vår egen väg.

Under perioden med i huvudsak digitala möten lärde vi oss nya saker och vi vet att vi kan göra en del förbättringar som kan gynna upplevelsen för både kunder och medarbetare. Vi jobbar nu aktivt vidare med förbättringarna – mer inspirerade än någonsin!

Med vetskapen om att vi alltid kan bli bättre i att skapa och upprätthålla goda bankrelationer jobbar vi nu vidare. Jag vet att vi är väl rustade för Ålandsbankens fortsatta utveckling. Vi är idag både fler och kunnigare än tidigare och resultatmässigt har banken aldrig varit starkare. Detta är goda förutsättningar då vi jobbar vidare med en stor övertygelse om att långa och goda relationer mellan bank och kund är en framgångsrik väg för bägge parter.

Hälsningar

Peter Wiklöf

ÅLANDSBANKEN

ÅLANDSBANKEN ABP

HUVUDKONTOR:
Nygatan 2, Mariehamn
Åland
Telefon + 358 204 29 011 (växel)
www.alandsbanken.fi

AFFÄRSOMRÅDET FINLAND
Direktör Anne-Maria Salonius
Telefon 020 429 3401
anne-maria.salonius@alandsbanken.fi

Private Banking
Chef Nina Laakkonen
020 429 3662
nina.laakkonen@alandsbanken.fi

Premium Banking
Chef Maarit Vesala
020 429 3601
maarit.vesala@alandsbanken.fi

Helsingfors
Bulevarden 3
Georgsgatan 9 A, våning 3

Pargas
Köpmansgatan 24

Tammerfors
Hämeenkatu 4, våning 6

Uleåborg
Kyrkogatan 17 B

Vasa
Hovrättsesplanaden 11

Åbo
Hansakvarteret, Eriksgatan 17

Innehållet i denna trycksak utgör allmän information och inte finansiell rådgivning till enskild person. Även om Ålandsbanken har strävat efter att verifiera informationen kan det inte garanteras att denna i alla avseenden är korrekt, fullständig eller rättvisande. Informationen tar inte hänsyn till enskild persons specifika ekonomiska eller skattemässiga situation. Finansiell rådgivning bör sökas från kvalificerad rådgivare innan någon konkret transaktion genomförs eller handling vidtas. Alla prognoser är förenade med osäkerhet och det faktiska utfallet kan bli ett annat än prognosen. Värdet på finansiella instrument kan variera och reduceras och för vissa även bli negativt. Ålandsbanken friskriver sig från ansvar för samtliga skador och förluster, såväl direkta som indirekta, som kan uppstå i anledning av informationen. Informationen är skyddad av upphovsrätt och får inte utan Ålandsbankens tillstånd kopieras, distribueras eller publiceras. Tvister i anledning av informationen ska prövas enligt finsk rätt av finsk domstol exklusivt.

Posti Green

Ålandsbanken Vindkraft – ansvarsfull avkastning

Finlands första specialplaceringsfond som investerar i vindkraft. Placeringsobjekten är vindkraftsparker i Finland och övriga Norden.

- Placeringar i byggnadsklara eller färdigbyggda vindkraftsparker
- Teckning och inlösen två gånger per år
- Fondens struktur möjliggör effektiv verksamhet och långsiktiga investeringar.

Genom att investera i vindkraft kan du främja Finlands övergång till ett klimatneutralt samhälle.
Läs mer på alandsbanken.fi/sv.

* Fonden förvaltas av Ålandsbanken Fondbolag Ab. Ytterligare information på svenska, inklusive faktablad och fondprospekt, hittar du kostnadsfritt på Ålandsbankens webbplats www.alandsbanken.fi/sv samt på Ålandsbankens kontor. Notera att alla investeringar i fonder innebär en risk. Värdet på en fond, och den avkastning som genereras, kan både öka och minska i värde och en investerare kan förlora hela eller delar av det insatta kapitalet.

Vi går vår egen väg

ÅLANDSBANKEN