ÅLANDSBANKING

NR 2 2021

Vindkraftfonden
– en positiv investerig för klimatet och framtiden

Möt Nils Lampi
ORDFÖRANDE I ÅLANDSBANKENS STYRELSE

AKTIVA ELLER PASSIVA INVESTERINGAR?

HÅLLBAR DESIGN
– Sulapac ersätter den traditionella plasten

PER TAUBE
– entreprenör med mod och tålamod

ÅLANDSBANKEN

INNEHÅLL NR 2

3 LEDARE

4 PER TAUBE
Entreprenör med mod och tålamod

8 MARKNADSKRÖNIKA

10 SOFIE HOLMSTRÖM
Affärsområdeschef för Partnersamarbeten

14 ÅLANDSBANKEN VINDKRAFT
Finlands första specialfond som investerar i vindkraft

16 JUHA KÄNKÄNEN
Energibranschsproffset med stort intresse för framtidens energiformer

20 KAPITAL I VÄXANDE BOLAG

22 ATT STYLA SITT HEM INFÖR FÖRSÄLJNING – ELLER INTE

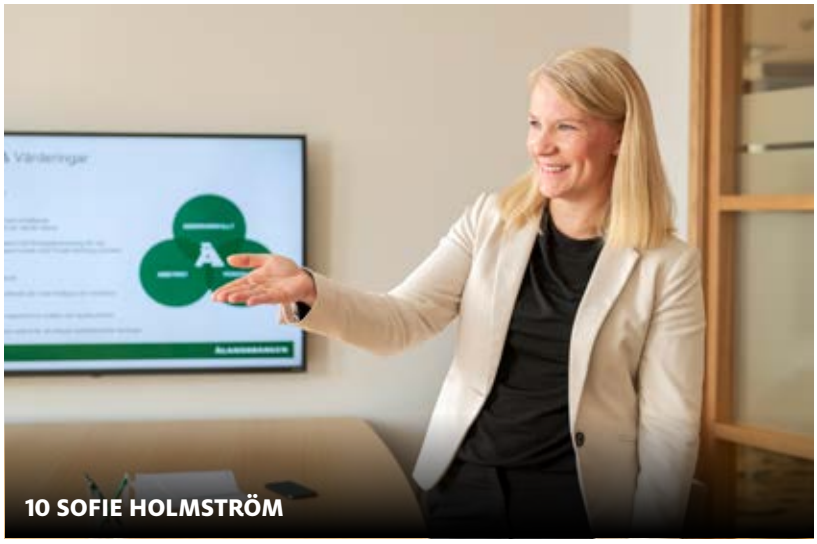
26 NILS LAMPI
I en artikelserie möter du vår styrelse

30 AKTIVA ELLER PASSIVA INVESTERINGAR
När passar vad?

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

36 TIPS & NYHETER

38 PETER WIKLÖF HAR ORDET


10 SOFIE HOLMSTRÖM

14 VINDKRAFTFONDEN

22 HOMESTYLING

26 NILS LAMPI

Ålandsbanking utges av Ålandsbankens filial i Sverige, Stureplan 19, 107 81 Stockholm, **Telefon** Stockholm 08 791 48 00, Göteborg 031 333 45 00, Malmö 040 600 21 00 **Ansvarig utgivare** Magnus Johansson **Chefredaktör** Therese Nordenberg **E-post** therese.nordenberg@alandsbanken.se **Produktion** Integrated Communication **Omslagsfoto** Mattias Edwall **Tryck** Grano Oy på miljövänligt papper.

FÖRSIKTIGT BÖRJAR VI ÅTERGÅ TILL DET NORMALA

För en tid sedan besökte jag en kund. Utanför hans kontor hittar man en liten skylt där det står ”My final decision is maybe”. En fras som fick mig att både dra på smilbanden och reflektera. För under det senaste året har det varit precis så. Att vi har levt i ett stort ”maybe” utan att veta när och om vi någonsin kommer kunna leva som vanligt igen.

Nu har äntligen restriktionerna släppt i samhället och vi ser hur människor, restauranger och företag väcks till liv igen när folk åter kan röra sig mer fritt. På Ålandsbanken i Sverige har vi haft förmånen att få välkomna tillbaka samtliga medarbetare till kontoret och jag måste erkänna att det är en underbar känsla att se korridorerna fulla av liv igen. Naturligtvis är vi fortfarande väl medvetna om hur viktigt det är att fortsätta visa hänsyn – vi måste helt enkelt lära oss att leva med viruset.

Som bank har vi klarat oss väl och pandemin till trots har vi haft ett starkt inflöde av framför allt placeringskunder. Vi får ofta höra att det är den höga tillgängligheten som lockar i kombination med vårt mer traditionella sätt att bedriva bank där vi värdesätter den personliga relationen. Vi tror och vet att våra kunder uppskattar att sitta ner i lugn och ro och samtala med riktiga människor.

I den här tidningen får du läsa om Per Taube på sidan 4. Mod och tålamod är hans signum och han och familjeföretaget Gelba har precis varit med och listat Arlandastad Group på First North Growth Market. Du får också möjlighet att läsa ett trevligt reportage om Sulapac och deras hållbara materialinnovationer på sidan 32. Sulapac är ett av alla företag som har fått pengar via vårt Östersjöprojekt för att kunna fortsätta sin resa och expandera.

Fintech och partnersamarbeten är ett prioriterat utvecklingsområde inom Ålandsbanken 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.

I vårt senaste nummer kunde du läsa en intervju med Christoffer Taxell som sitter i Ålandsbankens styrelse. I det här numret är det dags att lyfta fram Nils Lampi, ordförande. Nils tror på det goda exemplets makt – och på hårt arbete.

Avslutningsvis vill jag tacka för förtroendet och för att du har valt Ålandsbanken.

Jag önskar dig en stunds trevlig läsning!

Magnus Johansson
Direktör Ålandsbanken Sverige

Vi går vår egen väg.

Entreprenör med tydlig vision som drivkraft

Text **Anders Ström** Foto **Arlandastad Group** och **Madeleine Pettersson**

Familjeföretaget Gelba, med fokus på fastigheter och människor, har ökat rejält i värde under tre decennier. Bakom framgången står högt värderade medarbetare och medinvesterare samt grundaren Per Taube. Mod och tålamod är hans signum.

I mitten av september ringde Nasdaqs börsklocka för Arlandastad Group. Då listades bolaget på First North Growth Market. I spetsen för firandet stod grundaren och huvudägaren Per Taube, vd:n Dieter Sand, Peter Wågström som tagit över ordförandeklubban efter Per Taube och Anders Wall som representerade aktieägarna som varit med från början. Det är nästa steg och en milstolpe i utvecklingen av den visionära flygplatsstaden.

För Per Taube, kollegorna och medinvesterarna påbörjades resan på allvar för tretton år sedan:

– Då var platsen iskall efter flera misslyckade satsningar på detaljhandel. Vi ägde en outlet som vi hade köpt billigt av en bank. Till skillnad mot andra såg vi områdets potential. Vi studerade andra flygplatsstäder i världen och ville göra Arlandastad till en destination. Flygplatser har samma logik var de än ligger i världen. Bland annat tittade vi närmare på Zürich och Amsterdam. Varje gång jag var på resa stannade jag några timmar extra för att se vad andra gjort. De bästa idéerna stjäl man ju, säger Per Taube.

Per Taube hade en tydlig vision för området kring Sveriges största flygplats. Han köpte upp mark och hade en långsiktig plan att utveckla ett affärsmässigt område med olika kommersiella verksamheter och skapa en urban mötesplats. I dag är hans familjeföretag Gelba genom Arlandastad Group tillsammans med Swedavia största fastighetsägarna i området.

– En flygplats är en enorm mötesplats och motor i samhället. Städer har alltid vuxit fram kring vattendrag, hamnar, vägar och järnvägsknutar. Arlandastad har alla möjligheter att växa ytterligare. Hittills har vi bara använt tio procent av marken vi äger i området. Börsnoteringen gör att vi nu går in i en ny fas, där drivna personer i ledning och styrelse fortsätter att utveckla affären. Vi har ett drömteam på plats.

Satsningen med nya fräscha pengar och breddat ägande innebär en fortsatt satsning på flygplatsstaden som redan nu sysselsätter 30 000 personer och är ett stort besöksmål i sig.

Arlandastad Group kommer även att satsa på andra platser.

”Det som driver mig är att samarbeta med spännande människor och bygga något som sticker ut.”

– Vi vet att det finns många oslipade diamanter som väntar på oss, så som Arlandastad gjorde en gång i tiden.

Mod och tålamod har blivit fastighetsentreprenörens signum. Per Taube vågar satsa där andra tvekar, investerar när priset är pressat och utvecklar sina projekt efter en tydlig idé och med personligt engagemang.

– Som affärsman har jag inget emot att göra bra investeringar och ett och annat klipp. Men det som driver mig är att samarbeta med spännande människor och bygga något som sticker ut. Jag brinner för visionen, är kreativ och starkt pådrivande. Kanske är jag också lite galen ibland.

Samtidigt är han medveten om att den senaste tidens framgång för det egna företaget inte enbart kommer från ett väloljat maskineri, där medarbetare och medinvesterare varit med länge och gjort ett skickligt jobb tillsammans. Den enorma värdetillväxten ska också tillskrivas låg ränta och en högt värderad fastighetsmarknad, menar han.

”Bank innebär för mig långsiktiga relationer där man kan lita på varandra.”

För Per Taubes del innebär börsnoteringen av Arlandabolaget en del förändringar. Han är numera ”bara” ledamot i styrelsen och ska inte vara operativt aktiv längre. Styrelsens arbete leds av Peter Wågström som tidigare har varit vd för NCC. Per Taube lär dock fortsätta att vara en av projektets ivrigaste entusiaster.

Familjeföretaget, som Per Taube grundade för tre decennier sedan, förändras i takt med tiden. Han har nyligen fyllt 61 år och arbetar för att göra det redo för framtiden.

– Gelba kommer att bli mer av ett investmentbolag med olika innehav. I dag har vi ägande i bland annat Arlandastad, Steninge slott, Sturebadet och underhållningskoncernen Moment Group med bland andra Chinateatern, Oscarsteatern och Hamburger Börs. Det ser kanske lite spretigt ut, men fastigheter är en röd tråd i allt jag gör. Det är det jag kan bäst.

Gelba började som ett rent managementföretag 1988. I början hade det uppdrag att hantera och göra rekonstruktioner av bolag som råkat illa ut i fastighets- och bankkrisen i början av 1990-talet. Det var ingen lätt uppgift.

– Det var bolag i fritt fall med övermäktiga problem. Jag var ung och höll på att slita ihjäl mig. Efter en tid insåg jag att jag måste ha fullt fokus på att lösa problem som jag verkligen kunde påverka. Ränteläget kunde ju inte jag göra något åt. Under de här åren lärde jag mig att man måste ha tålamod och inte ge upp. Till slut ger det hårda arbetet resultat. Det gick bra och jag fick pengar över till att utveckla en ny verksamhet efter eget huvud.

Fastighetsägare kommer ofta nära företagare som hyr lokaler för sin verksamhet. Per Taube har hjälpt till när han har kunnat och ibland har hans företag gått in och räddat verksamheter från undergång med kapital, kunskap och struktur. Det ena har lett till det andra. Ett exempel är Moment Group med fokus på scen och event.

Per Taube

Född 1960 i Stockholm.

Gör Grundade familjeföretaget Gelba 1988 där han är styrelseordförande i dag. Han är också styrelseledamot i stort antal bolag som företaget har ägarintressen i.

Aktuell Börsnotering av Arlandastad Group där Gelba är huvudägare.

Fritidsintressen Vandra i fjällen, åka skidor, åka motorbåt, fågeljakt, möten med människor.

– Det blev ett ridåfall på riktigt under coronakrisen. I det bolaget har vi gjort en ekonomisk rekonstruktion. Jag ser verkligen fram emot att restriktionerna tas bort. Det är jättekul för oss alla att vi kan börja gå på teater igen. Sturebadet har gått relativt bra under pandemin.

Steninge slott med omgivande mark förvärvade Gelba billigt 2009, när ingen annan ville eller kunde genomföra ett köp. Familjeföretaget hade en rejäl kassa efter utförsäljningen av stora delar av fastighetsbeståndet strax innan finanskrisen. Säljare var norrmannen Atle Brynestad, tidigare ägare av Duka. Det strategiska läget mellan Stockholm och Uppsala, närheten till kommunikationer och den vackra miljön lockade. Här ville han låta bygga en slottsby med hanterbara priser för de flesta. Området växer så att det knakar, och då är det viktigt att följa med i utvecklingen.

– I ett område som Steninge är

Klockringning i samband med börsnotering på Nasdaq First North. Från vänster Anders Wall, Per Taube, Dieter Sand, Peter Wågström.

det självklart att räkna in satsningar på energi, hållbarhet och klimatfrågor vid projekteringen. Det genomsyrar allt i fastighetsbranschen i dag och är en del av affären.

Entreprenörsföretaget Gelba har gått från noll till ett värde på 3,5 miljarder kronor på tre decennier. Verksamheten inryms i vackra lokaler på Villagatan på Östermalm i Stockholm.

Per Taube har varit mån om att bygga ett starkt nätverk och långvariga relationer med affärskontakter, medinvesterare och banker. Goda relationer kring finansiering är avgörande för att ett företag med inriktning mot fastigheter ska kunna vara verksamt i både goda och dåliga tider och fortsätta att växa.

– I dag har vi flera banker. Bank innebär för mig långsiktiga relationer där man kan lita på varandra. Det jag uppskattar med Ålandsbanken är att det är en mindre och personlig bank. Den är entreprenörsdriven precis som vi och har förståelse för våra villkor.

Möten med människor har stor betydelse för Per Taube. En gång i tiden ville han bli journalist men han blev affärsman i stället. Det har gett många spännande samtal genom åren.

– Jag är god vän med affärsmannen Anders Wall och vi har gjort en hel del affärer ihop. Bland annat är vi båda ägare i Sturebadet. Han har fyllt 90 år och är en förebild och mentor för mig. Till sinnet är vi jämnåriga. Jag vet yngre personer som är mycket mer gamla gubbar än vad han är. Det inspirerar mig.

Per Taube har mycket kvar att ge. I dag kan han fastighetsbranschen och vet hur man driver ett familjeföretag med ägarintressen i flera olika verksamheter. Den överblicken hade han inte som ung.

– Om jag hade fått i uppdrag att leda ett större företag när jag var i trettioårsåldern hade det inte gått bra. I dag har jag en helt annan styrka som affärsman. Jag tycker att vi borde vara bättre på att ta till vara äldres erfarenheter i Sverige. Det är något helt annat i Asien.

Det finns ingen klar färdplan för successionen. Det är långt ifrån säkert att nästa generation tar över familjeföretaget, även om grundaren tycker att det skulle vara roligt. Det hänger på vilja och kunskap.

”Om jag med lite kapital kan vara med och bidra till att en konflikt hävs med samtal utan våld känner jag att jag gör nytta.”

– I första hand vill jag att mina barn ska hitta sina egna vägar. Min äldsta dotter, Linnea, har kommit en bra bit på väg. Hon har kontor här och är medgrundare till AVA stories som är en framgångsrik erotikapp för kvinnor.

Entreprenörskapet verkar gå igen i familjen.

Efter sina framgångar vill Per Taube betala tillbaka till samhället. Han har bland annat varit ideellt engagerad i Kungliga Motorbåt Klubben och Scouterna. Det är viktigt att göra en insats när det är möjligt, menar han.

– I dag har jag fokus på en oerhört viktig verksamhet, Stockholms internationella fredsforskningsinstitut, SIPRI, där Jan Eliasson är styrelseordförande. Jag bidrar ekonomiskt till den fredsskapande verksamheten och har ställt Steninge slott till förfogande för SIPRI:s säkerhetskonferenser. Om jag med lite kapital kan vara med och bidra till att en konflikt hävs med samtal utan våld känner jag att jag gör nytta. Den insatsen går också att räkna hem monetärt. En relativt liten insats kan ge en stor hävstång.

I takt med att Gelba växlar över till investmentbolag räknar Per Taube med att kunna lägga mer energi på ideella projekt. Men han vill också passa på att njuta av annat i livet som han värdesätter högt.

– Jag älskar att gå på fjället, det ger mig energi och jag gillar att åka motorbåt. Det blir det förhoppningsvis lite mer tid till framöver.

Fågeljakt är ett annat intresse. Han var nyligen på andjakt i Sörmland. Naturupplevelsen, det personliga mötet, att umgås med vänner och äta och dricka gott är minst lika viktigt som själva jakten. Då gjorde det inget att han glömde patronväskan när han skulle på passet. Det kom flera vänner till undsättning. Möten med människor är ändå det som är viktigast. ■

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. ■

Ålandsbanken Vindkraft – vår första specialfond som investerar i vindkraft

Text **Juha Känkänen**

Det pratas mycket om klimatförändringar och idag ser företagen ansvarsfull verksamhet till och med som en kritisk framgångsfaktor. Omtanke om klimatet kan även ses i våra vardagliga val. För att nå klimatmålen i Parisavtalet till år 2050 borde elproduktionen i Europa vara utsläppsfri, och utsläppen från uppvärmning, industri och trafik nära noll.

Hållbarhet genomsyrar Ålandsbankens verksamhet. Vårt miljöarbete har gått från engagemang på gräsrotsnivå till att vara en integrerad del av hela vår verksamhet – via Miljökonto till Östersjökonto och Östersjöprojektet. I november ifjol förstärkte vi vår position inom hållbara investeringar genom att lansera den första Specialfonden i Finland som investerar i vindkraft – Ålandsbanken Vindkraft. Nu finns fonden också tillgänglig i Sverige – något som vi välkomnar då det hittills saknats en fond för privatpersoner och institutioner som vill investera direkt i vindkraftsparker med långsiktig strategi.

Efterfrågan på el växer i samband med samhällets elektrifiering och vindkraften ger förnybar, billig och utsläppsfri elproduktion. Ska vi

nå de globala klimatmålen förutsätts stora satsningar på förnybar elproduktion. Sveriges målsättning är att vara klimatneutrala till 2045, medan Finland siktar på 2035 – båda kräver ambitiösa åtgärder. Elproduktionen i Norden är på god väg att bli utsläppsfri, men för övriga industribranscher innebär detta större utmaningar. Ett utsläppsfritt samhälle bygger till stor del på elektrifiering av olika processer i framtiden, och därmed ökar även elanvändningen. Att investera i vindkraft är en positiv investering för klimatet eftersom det är en förnybar kraftkälla utan utsläpp under drift. Vi kan kalla det – en av framtidens viktigaste energiproducenter!

Specialfonden Ålandsbanken Vindkraft investerar huvudsakligen i vindkraftsprojekt med alla behövliga tillstånd för byggstart alternativt i färdigbyggda vindkraftsparker i Finland och övriga Norden. Under byggperioden förväntas värdet på vindkraftsparken öka. Fondens struktur möjliggör flexibel verksamhet på marknaden och maximering av långsiktig avkastning för investerarna. Till skillnad från befintliga tidsbundna vindkraftfonder i kommanditbolagsformat har fonden exempelvis ingen specifik investeringsram, utan den kan samla in medel och investera enligt marknadsläget. Fondens avkastning består av den årliga värdeförändringen av nettotillgångarna och kassaflödet från elförsäljningen. Den förväntade avkastningen är 5–7 % per år.* ■

** 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.*

Genom att investera i vindkraft kan du främja övergången till ett klimatneutralt samhälle.

Hur fungerar fonden?

1

Fonden placerar i vindkraftsprojekt med alla behövliga tillstånd för byggstart, alternativt en färdigbyggd vindkraftspark som producerar elektricitet.

2

Under byggperioden förväntas värdet på vindkraftsparken öka.

3

Fondens avkastning består av den årliga värdeförändringen av nettotillgångarna och kassaflödet från elförsäljningen.

Juha Känkänen

– PORTFÖLJFÖRVALTAREN MED STORT INTRESSE FÖR FRAMTIDENS ENERGIFORMER

Redan i gymnasiet förstod Juha Känkänen betydelsen av klimatförändringar och valde att rikta in sig på en teknisk bana. Nu är han Ålandsbankens främsta expert på energiproduktion och förvaltar vår vindkraftfond.

Text **Michaela von Kügelgen**
Foto **Frida Lönnroos**

När vädret tillåter cyklar Juha Känkänen, portföljförvaltare för Ålandsbankens Vindkraftfond, 30 km tur & retur med sin elcykel från södra Vanda till Bulevarden i Helsingfors centrum – oavsett årstid.

Känkänen införskaffade cykeln förra sommaren och enligt honom har den varit utmärkt. Cykeln sammanfattar också mycket i honom. Redan i gymnasiet förstod den nuvarande portföljförvaltaren att energiteknik är en viktig del av framtidens arbete. När han i samband med en biologikurs skulle göra ett projektarbete om en miljöfråga valde han att göra det om kolkraftverket i Mårtensdal, Vanda, tillsammans med två vänner.

– Kraftverket togs i bruk år 1975, alltså samma år som vi föddes. Efter det har kraftverket på sätt och vis följt med mig i min karriär, berättar Känkänen.

När han föddes drevs kraftverket med olja. Först övergick det till att bränna det mer ”klimatvänliga” stenkolet och tog sedan i bruk naturgas. 2019 gjorde kraftverket en biokonvertering och bränner numera biomassa och torv, men ska också sluta med torven.

– Vanda Energi har ambitiösa målsättningar. Enligt planen ska produktionen vara helt fossilfri senast år 2026, berättar Känkänen.

Ett erbjudande han inte kunde tacka nej till

Men vad har det här egentligen att göra med Juha Känkänen och hans elcykel? Själv beskriver han det som att den egna hemstadens utsläppsrika kraftverk är mitt i ett stort brytningsskede och på väg in i framtiden. Och det är just framtidens energiformer som intresserar honom – och har alltid gjort det.

Sedan ifjol är Känkänen portföljförvaltare för Ålandsbankens Vindkraftfond. I slutet av 2019 kom han för första gången i kontakt med banken. Han jobbade som konsult och satte ihop en överblick av den finländska och nordiska el- och vindkraftsmarknaden för en workshop på Ålandsbanken. Den övertygande presentationen väckte bankens intresse.

– De fick en idé om att jag kunde vara en potentiell arbetstagare, banker har nämligen sällan den här typen av kunnande.

Som en följd av workshopen fick Känkänen ett erbjudande han inte kunde tacka nej till. Vid det skedet hade han nitton års arbetserfarenhet från andra jobb och chansen att få göra något annat var välkommen. Framförallt när det handlade om hans expertområde – energimarknaden.

– Vindkraftfonden är den första av sitt slag och en tydlig utmaning, men jag hade inte velat leda vilken fond som helst.

Känkänen har ända sedan unga år investerat i aktier och fonder. Matematik var ett favoritämne i skolan och under fritiden har han läst en hel del böcker om nationalekonomi.

– Jag har alltid varit intresserad av hur ekonomin fungerar.

Innan Känkänen tackade ja till bankens arbetserbjudande tvingades han reflektera över sin potentiella arbetsgivare.

– Jag var lite fundersam, vad är Ålandsbanken? Och måste jag prata flytande svenska? Jag blev försäkrad om att det inte finns något sådant krav. I stället gjordes det klart för mig att det är vindkraften och miljöfrågorna som finns på ledningens agenda, berättar Känkänen.

Han berömmer Ålandsbanken för att banken inte pratar om miljöfrågor bara för att höja sin egen status eller för att alla gör det. Banken gör konkreta handlingar bland annat via Östersjöprojektet.

Känkänen nämner också Åland ▶

index, alltså världens första uppföljning av klimatavtryck som baserar sig på banktransaktioner.

– Jag fick en bra känsla av att lilla Ålandsbanken utvecklat detta före någon annan, säger Känkänen.

Från ena sidan bordet till den andra

Under sin karriär har Känkänen bekantat sig med energibranschen ur flera olika synvinklar. Han har planerat system för energiverk, gjort internationell projektutveckling och rest runtom i världen. Bland de mest exotiska resmålen finns Kuwait, Turkiet, Ukraina och Indonesien.

– Då fick jag uppleva vad det innebär att göra internationell business. Jag känner en viss respekt för dem som gång efter gång kliver på flygplan och exporterar finländskt kunnande utomlands.

De olika arbetsplatserna har bidragit med värdefull erfarenhet, men 2015 började Känkänen fundera över vad han egentligen vill – vart är världen på väg? När han 2016 började jobba på Pöyry (numera Afry) möttes han av en helt annorlunda och mycket intressant värld.

– Så gott som alla projekt genomfördes i Finland. Vi gjorde projekt som handlade om elmarknaderna, stödsystem, utsläppshandel och frågor om underhållssäkerhet både för energibolagens ledning och för myndigheter, berättar Känkänen.

Det finns också en rolig detalj kopplad till jobbet på Pöyry.

– Kontoret är i Vanda och när jag tittade ut ur fönstret i mitt arbetsrum såg jag samma kraftverk som jag hade gjort en video om i gymnasiet 1993, berättar Känkänen.

Åren på Pöyry gav en bred och djup beröringsyta till det finländska och nordiska energifältet.

– Då fick jag en idé – tänk om jag skulle sätta mig på andra sidan bordet, alltså själv bestämma om investeringarna.

Strävar alltid efter att lära sig nytt

Trots sin gedigna erfarenhet betonar Känkänen att energimarknaden omfattar ett väldigt komplicerat system – man klarar sig inte så långt med bondförnuft. En av hans styrkor är ändå att sätta sig in i sakfrågor på djupet.

– Om man alltid strävar efter att lära sig och är redo att jobba för det kommer kunskapen att kumuleras och saker och ting falla på plats. Jag karakteriseras av en viss ihärdighet, jag funderar över saker tills jag förstår dem. Ibland kan det ta flera år.

Lärdomarna från de senaste tjugo åren kommer till användning när Känkänen försöker sammankoppla komplicerade saker eller orsakssammanhang. Han har också lärt sig att jobba noggrant utan att fästa sig för mycket vid ”fel” detaljer. Man får aldrig

Juha Känkänen

Gör: portföljförvaltare för Ålandsbankens Vindkraftfond

Karriär: 2001-2007: Sweco, planering av energianläggningar. 2007-2016: ÅF, internationell projektutveckling. 2016-2020: AFRY Management Consulting, energimarknadskonsult. 2020- : Ålandsbanken Fondbolag

Utbildning: Diplomingenjör

Född: 1975

Familj: Fru och en 13-årig dotter

Intressen: Löpning, spela gitarr, nationalekonomi

Juha cyklar dagligen 30 km tur & retur med sin elcykel från södra Vanda till Bulevarden i Helsingfors centrum – oavsett årstid

vara slarvig, men det är också viktigt att kunna ta saker vidare.

Eventuella problem och därpåföljande diskussioner med kollegor har bidragit till en viktig lärdom under åren.

– Nuförtiden försöker jag lyfta fram problem på ett mer positivt sätt. Jag har också lärt mig att hålla tyst om jag inte har något konstruktivt att säga, säger Känkänen med ett leende.

Som portföljförvaltare för Ålandsbankens Vindkraftfond är han fascinerad av helheten.

– Finländarna får göra konkreta investeringar i vindkraft. Det första projektet blir färdigt i Pyhäjärvi och elproduktionen där börjar år 2023. Det är ett konkret sätt att svara på klimatutmaningarna.

På ett personligt plan tar han hand om klimatet bland annat genom att elcykla, men också genom att nästan helt undvika rött kött.

”Alla måste inte bli veganer, men det man kan göra själv är alltid ett steg i rätt riktning.”

– Alla måste inte bli veganer, men det man kan göra själv är alltid ett steg i rätt riktning.

Framtidens bransch

Vi backar ännu till Juha Känkänens barndom i Mårtensdal. Videon som gjordes för en biologikurs i gymnasiet tog bland annat fasta på kraftverkets partikelutsläpp. I intervjun säger kraftverkets talesperson att utsläppen berodde på flygplanen som flög över kraftverket, berättar Känkänen och skrattar till.

– Jag har senast sett videon på min egen svensexa år 2007. Den var överraskande högklassig.

Vännerna som var med om att göra videon är fortfarande en del av Känkänens liv. Ända sedan lågstadiet har han varit med i ett pojkgäng som intresserade sig för framförallt matematik och naturvetenskaper.

– Vi ”tävlade” sinsemellan, men vi hade en positiv och uppmuntrande anda.

Samma kompisgäng träffas fortfarande regelbundet. Varje år åker de iväg till landet tillsammans och minns tillbaka till de senaste 35 åren och allt de gjort. Också Känkänens vänner riktade in sig på en teknisk bana, men i högstadiet funderade han själv på att söka till handelshögskolan.

När det var dags att välja studieplats bläddrade Känkänen i Tekniska högskolans broschyr och blicken fastnade på sidan om energistudier.

– Jag tänkte att det här måste vara framtidens bransch. Redan i början av 1990-talet pratade man om klimatförändringen, dock mindre inom industrin. Då bestämde jag mig för att det är där mitt framtida jobb finns. ■

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

Tre anledningar att homestyla inför försäljning!

❶ ***Maxa slutpriset***
Ett stylat hem ger snyggare bilder. Det i sin tur ger fler klick på Hemnet 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.

❸ ***Homestyling är avdragsgillt***
Vill du använda dig av professionell hjälp – då är det bra att veta att just homestyling är avdragsgillt i deklarationen.

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. Vill du hellre ta professionell hjälp kan det vara värt att veta att homestyling är avdragsgillt i deklarationen.

– 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”. ■

Läs mer om Springsign Interior på springsigninterior.se

Instagram: springsigninterior

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.

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."

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.

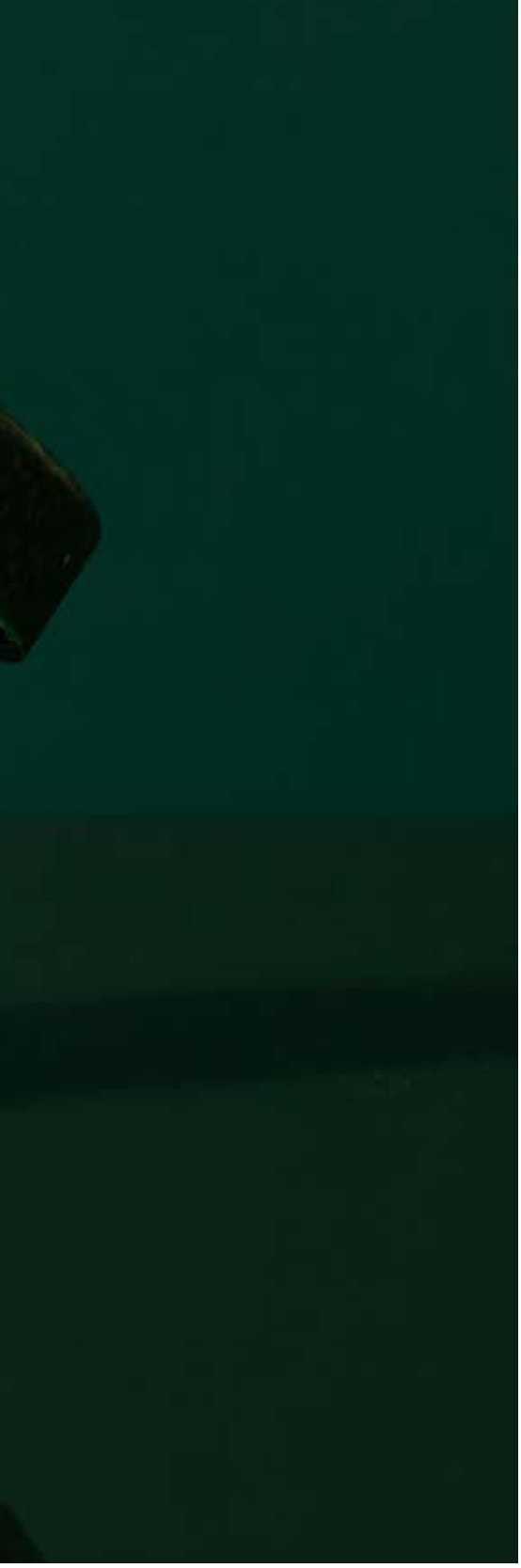
I våra ögon är den främsta fördelen med passiva investeringar de låga kostnaderna och goda likviditeten – men det är inte tillräckligt för att uppväga nackdelarna med att man investerar i bolag för att de är stora och inte för att de är undervärderade givet tillväxt, lönsamhet och risk. Historiken visar 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.

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. ■

Tips & nyheter

Ålandsbanken Vindkraft – ny specialfond som investerar i vindkraft

Nu förstärker vi vår position inom hållbara investeringar ytterligare genom att lansera en specialfond som investerar i vindkraft – den första i sitt slag när den lanserades i Finland december 2020. I takt med ökande elektrifiering av industrin, uppvärmning och transport ökar även efterfrågan på el. Vindkraft är en förnybar och utsläppsfri energikälla då den nyttjar energin som kommer från luftens naturliga rörelser. I snitt produceras närmare 20 procent av elen i Sverige som vindkraft och andelen vindkraft kommer att öka de kommande åren. Analytiker i energibranschen spår att el från vind kommer att vara en av de viktigaste källorna till förnybar energi i framtiden. Genom att investera i vindkraft kan du vara med och främja övergången till ett klimatneutralt samhälle. Läs mer på sidan 14. ■

KORTVETT

Du använder säkerhetsbälte i bilen, hjälm när du cyklar, men hur är det med ditt betalkort? Med mycket enkla knep kan du ytterligare öka säkerheten för ditt kort.

Logga in i Mobilbanken eller Internetkontoret och justera ditt korts säkerhetsgränser och regionbegränsning med några få klick. Du bestämmer alltid själv hur stora köp och uttag som kan göras med ditt kort, och i vilka regioner. Gränserna kan du självklart ändra så ofta du vill. Slå dessutom på aviseringar för kortköp – om ditt kortköp nekas får du orsaken i realtid. Dessutom får du veta om någon använder ditt kort utan lov. Enkelt, helt enkelt. ■

P.S. Glömt bort kortets PIN-kod? Den ser du numera på Internetkontoret och i Mobilbanken.

Bolån hos oss?
Ditt medgivande till betalning via Autogiro behövs!

Snart är det nya hypoteksbolaget Borgo på plats. Det betyder att vi planerar att flytta över befintliga bolån till Borgo under första halvan av 2022. Det enda du behöver göra är att godkänna ett autogiroavtal med Borgo för att lånet ska kunna flyttas över. Vi kommer att skicka dig blanketter som vi ber dig fylla i och returnera till oss. Du är välkommen att höra av dig till din rådgivare om det är något du undrar över. ■

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! ■

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! ■

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 rådgivare 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 även nu 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.se

SVERIGE
Chef Magnus Johansson
Telefon 08 791 48 00
magnus.johansson@alandsbanken.se
www.alandsbanken.se

Stockholm
Stureplan 19
Telefon 08 791 48 00

Göteborg
Chef Eva Bengtsson
Telefon 031 333 45 00
eva.bengtsson@alandsbanken.se
Kungsportsavenyen 1

Malmö
Chef Jonny Björklund
Telefon 040 600 21 00
jonny.bjorklund@alandsbanken.se
Carlsgatan 3

Private Banking
Chef Christian Lindahl
Telefon 08 791 48 97
christian.lindahl@alandsbanken.se
Stureplan 19

Premium Banking
Chef Fredrik Svennersjö
Telefon 08 791 24 01
fredrik.svennersjo@alandsbanken.se
Stureplan 19

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.

B-porto betalt

Ålandsbanken Vindkraft –En investering för framtiden

Ålandsbankens första specialfond som investerar i vindkraft.

Ett utsläppsfritt samhälle bygger till stor del på elektrifiering av olika processer i framtiden – det i sin tur gör att efterfrågan på el kommer att växa. En investering i vindkraft är en positiv investering för klimatet eftersom vindkraft är en förnybar kraftkälla utan utsläpp under drift. Vi kallar det – en av framtidens viktigaste energiproducenter!

- En positiv investering för klimatet & framtiden
- Placeringar i byggnadsklara eller färdigbyggda vindkraftsparker i Finland, Sverige och övriga Norden
- Teckning och inlösen två gånger per år

* Fonden förvaltas av Ålandsbanken Fondbolag Ab. Ytterligare information, inklusive faktablad och fondprospekt, hittar du på Ålandsbankens webbplats www.alandsbanken.se. 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.

Stockholm • Göteborg • Malmö

ÅLANDSBANKEN